

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE FILOLOGÍA

DEPARTAMENTO DE FILOLOGÍA INGLESA



TESIS DOCTORAL

El acto de petición de información en inglés británico contemporáneo

TESIS DOCTORAL

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Carmen Arnáiz Abad

Director:

Angela Downing Rothwell

Madrid, 2002

ISBN: 978-84-8466-274-7

© Carmen Arnáiz Abad, 1992

CARMEN ARNAIZ ABAD

EL ACTO DE PETICION DE INFORMACION EN INGLES BRITANICO
CONTEMPORANEO

DIRECTORA: DRA. ANGELA DOWNING ROTHWELL
DPTO. DE FILOLOGIA INGLESA
FACULTAD DE FILOLOGIA
U.C.M.
1992

A mis padres

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer la ayuda recibida en la realización de este trabajo del Dr Chris Butler, de la Universidad de Nottingham (Gran Bretaña), que con tanto interés siguió nuestras primeras investigaciones, enviándonos artículos suyos todavía no publicados y largas cartas respondiendo a todas nuestras dudas. Agradecemos también la colaboración de Anne y David Spooner, que con su paciencia y amistad nos ayudaron a conseguir el corpus de conversación natural que forma parte de este trabajo y, por último, queremos expresar nuestro agradecimiento más especial a la Dra Angela Downing, que con tanta dedicación y cariño ha dirigido la realización de este trabajo, no sólo en su parte académica sino también dándonos ánimo en los momentos más difíciles, y sin la cual este trabajo nunca se habría realizado.

INDICE

NOTA PRELIMINAR	IX
I- INTRODUCCION	1
II- LA TEORIA GENERAL DE LOS ACTOS DE HABLA	13
2.1. Los fundamentos básicos para su entendimiento	14
2.1.1. La teoría de los verbos y proferencias realizativas	14
2.1.2. Los indicadores de función y el principio de expresabilidad	23
2.2. Los desarrollos críticos posteriores	28
2.2.1. Diferencias entre la fuerza ilocutiva y los tipos de oración	28
2.2.2. La teoría de los actos del lenguaje	33
2.2.3. Puntualizaciones sobre los actos de habla y las oraciones realizativas	36
2.2.4. La falacia realizativa y la de los verbos ilocutivos	39
2.2.5. Conclusión	42
Notas	44

III- HACIA UNA CLASIFICACION PRAGMATICA DE LOS ACTOS

DE HABLA DIRECTOS	48
3.1. Las clasificaciones tradicionales de Austin y Searle	49
3.2. Otras teorías y clasificaciones	54
3.2.1. La continuación de la tradición de Fraser	55
3.2.2. El intento clasificatorio formalista	58
3.2.3. La teoría específico-cultural	60
3.2.4. La introducción del concepto de cortesía	64
3.2.5. La clasificación pragmática definitiva	66
3.2.6. Conclusión	68
Notas	71

IV- LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS Y EL PROBLEMA

DE SU CLARIFICACION	72
4.1. "Can you pass me the salt?"	73
4.1.1. Las bases de la teoría	73
4.1.2. El principio de cooperatividad	76
4.1.3. El principio de cortesía de Leech	80
4.1.4. La universalidad de la cortesía	85
4.1.5. Conclusión	88
4.2. Otros intentos clarificatorios	90
4.2.1. La teoría de las expresiones idiomáticas	91
4.2.2. La hipótesis de la fuerza literal	94

6.3. Características generales de la petición de información como acto	179
Notas	184

VII- EL ACTO DE PETICION DE INFORMACION:

CARACTERISTICAS FORMALES	187
7.1. Condiciones formales de uso	188
7.2. Las realizaciones directas	189
7.2.1. Las preferencias interrogativas polares	190
7.2.2. Las preferencias interrogativas no polares	202
7.2.3. Las realizaciones directas menores	220
7.2.4. Conclusión	231
7.3. Las realizaciones indirectas	232
7.3.1. Las preferencias enunciativas	239
7.3.2. Las preferencias imperativas	246
7.3.3. Un caso excepcional: las aparentes peticiones de permiso	247
Notas	250

VIII- LOS FACTORES EXTRALINGUISTICOS DETERMINANTES

DEL ACTO	252
----------------	-----

8.1. Las situaciones posibles y la cortesía	255
8.1.1. El factor social	257
8.1.2. El factor de poder	264

8.1.3. El peso específico del acto	270
8.2. La intención del hablante	279
8.2.1. La salvaguarda de la imagen del hablante	284
8.2.2. La amenaza a la imagen del oyente	300
8.2.3. La petición de información nueva	314
8.2.4. La confirmación de información	358
8.3. Conclusión	395
Notas	397
IX- EL EFECTO ILOCUTIVO DEL ACTO DE PETICION DE INFORMACION	
9.1. El efecto ilocutivo perseguido	401
9.2. El error pragmático	415
9.2.1. El error pragmático en la fuerza ilocutiva	419
9.2.2. El error pragmatico en la intención del hablante	424
9.3. El efecto del error pragmático	428
Notas	430
X- CONCLUSIONES	431
BIBLIOGRAFIA	444

NOTA PRELIMINAR

Se han utilizado las siguientes abreviaciones en el corpus de ejemplos:

A GOOD: A Good Man in Africa, de W. Boyd
BETR. : Betrayal, de H. Pinter (en Plays Four)
CARETAKER: The Caretaker, de H. Pinter (en Plays Two)
CONVERS./CONVERSATIONS: Conversations with Ayckbourn, de I. Watson
HOMECOMING: The Homecoming, de H. Pinter (en Plays Three)
JOKING: Joking Apart, de A. Ayckbourn
JUST: Just Between Ourselves, de A. Ayckbourn
L&L: Lettice and Lovage, de P. Shaffer
MARXISM: Marxism Today (revista)
NO MAN'S: No Man's Land, de H. Pinter (en Plays Four)
SISTERLY: Sisterly Feelings, de A. Ayckbourn
S&Q: A Corpus of English Conversation, de J. Svartvik y R. Quirk.
TEA: Tea Party, de H. Pinter (en Plays Three)
TEN: Ten Times Table, de A. Ayckbourn

Así como también se han utilizado las comillas (") cuando dos ejemplos consecutivos pertenecían a la misma fuente.

I. INTRODUCCION

La existencia de la humanidad ha estado desde sus orígenes íntimamente ligada a los procesos comunicativos que el hombre ha desarrollado y realizado para lograr el entendimiento con sus congéneres y de ahí que el desarrollo del lenguaje haya sido paralelo al desarrollo de la humanidad. El hombre, consciente de su importancia, ha prestado una especial atención tanto al origen, como la naturaleza y el funcionamiento del lenguaje, si bien no ha sido hasta el presente siglo que se haya considerado a éste -el lenguaje- como algo más que un sistema de reglas cuyas permutaciones y combinaciones de elementos conformantes permiten al hombre comunicarse con los demás.

En efecto, los estudios realizados sobre el lenguaje hasta principios de este siglo se centraban principalmente en dos campos bien delimitados: por un lado se estudiaba la estructura gramatical; es decir, el sistema de reglas por las cuales una oración se podía considerar correcta o incorrectamente construida en una lengua determinada, y por el otro, se intentaba estudiar el significado de cada uno de los vocablos que podían formar parte de esas estructuras para poder delimitar su uso (1); pero pocos fueron los estudiosos del lenguaje que mencionaron el hecho de que el uso del lenguaje constituye otra actividad más del ser

humano que, a su vez, puede llevar a cabo otros actos. Cuando esto se tomaba en cuenta era más bien en sentido anecdótico, dejándolo relegado a un segundo plano, como es el caso de Aristóteles (2) en *De Interpretatione* (17a 1-5):

"Every sentence is significant [...] but not every sentence is a statement-making sentence, but only those in which there is truth or falsity. There is not truth or falsity in all sentences: a prayer is a sentence but is neither true or false. The present investigation deals with the statement-making sentence, the others we can dismiss, since consideration of them belongs rather to the study of rhetoric or poetry."

donde se documenta por primera vez ese caracter de "acto" que puede tener el lenguaje pero, como ya hemos dicho, se relega del campo de estudio del significado y se pasa a la retórica o poética. Es, sin duda alguna, esta concepción de Aristóteles la que ha prevalecido hasta nuestros días en la mayoría de los estudiosos del significado.

A pesar de ello, algunos fueron los intentos que se llevaron a cabo para que esta idea del uso del lenguaje como acto tomara la relevancia necesaria y, así, destacamos tan sólo la de Thomas Reid (1894) por considerarla la más importante para los desarrollos posteriores que se producen con Wittgenstein y Austin (3):

"Solitary acts are such as judgings,

intendings, deliberatings and desirings, which are characterized by the fact that it is not essential to them that they be expressed and by the fact that their performance does not presuppose any 'intelligent being in the universe' in addition the person who performs them.

Social acts are such as to have a necessary directness towards some other person, and the relevant linguistic expression makes sense only when such directness obtain."

Aquí, refiriéndose a los principios del arte del lenguaje, menciona estos dos tipos de oraciones, cada uno de los cuales debería ser tratado de manera distinta con respecto a su significado. Lo más importante, sin embargo, no es para nosotros el tratamiento que de ellos proporciona, sino el hecho de que, en primer lugar, los llama actos y, en segundo lugar, apunta la importancia de los participantes en determinados tipos de actos que se pueden realizar por medio del lenguaje, acabando con todo ello con la concepción aristotélica y siendo la base para los posteriores desarrollos de las teorías de Husserl (Hacking 1975, Odgen y Richards 1923, Smith 1990), en las que el lenguaje está considerado como poseedor de significado en tanto en cuanto existen actos que le otorgan tal significado; es decir, actos conformados por expresiones específicas que reflejan las intenciones del sujeto que los realiza.

También Russell puede estar considerado, con su atomismo lógico, dentro de estas corrientes de la teoría general del significado, en la que éste deja de ser algo estático (Ayer 1973) y, así, postula (4):

"When one person uses a word, he does not mean by it the same thing as another person means by it. I have often heard it said that that was a misfortune. This is a mistake. It would be absolutely fatal if people meant the same things by their words. It would make all intercourse impossible, and language the most hopeless and useless thing imaginable, because the meaning you attach to your words must depend on the nature of the object you are acquainted with, and since different people are acquainted with different objects, they would not be able to talk to each other unless they attached quite different meaning to their words."

Su punto de vista está en la línea que, posteriormente, propondrán tanto Strawson (1959) como Wittgenstein (1958) con respecto a la imposibilidad de considerar los enunciados verdaderos o falsos -debido a la relatividad de su significado. Se trata de una reacción al positivismo lógico de los años treinta, en el cual se postula -como es el caso de Schlick (1974) y Ayer (1959)- que el significado de una proposición es su método de verificación; lo que dicho en otras palabras quiere decir que cuando nos estamos preguntando si una oración tiene significado o no nos estamos preguntando, en realidad, si cumple las condiciones bajo las cuales puede ser considerada como verdadera o si, por el contrario, hay que considerarla como falsa, al ser éstos los dos únicos términos en los que su significado se puede verificar.

Las diferentes críticas al positivismo lógico y las concepciones filosóficas anteriores sobre el significado y la naturaleza de acto que puede tener el lenguaje da lugar al

nacimiento de la pragmática y la teoría de los actos de habla, ya que la primera, como dice Camps (1976:31):

"Tiene como objeto un modo de actuar, un comportamiento que, al realizarse por medio del lenguaje genera una serie de actos lingüísticos."

Nosotros compartimos también esta concepción del significado y pensamos que la semántica no puede llegar a buen fin si no tiene en cuenta los desarrollos de la pragmática, ya que ésta no sólo estudia y analiza esos actos lingüísticos como tales, sino que para ello tiene en cuenta muchos otros elementos que hasta su desarrollo habían sido ignorados en los análisis semánticos, como son los participantes, la situación extralingüística en la que esos participantes se encuentran y otros muchos aspectos culturales que hacen posible la realización específica de esos actos.

Nuestro trabajo, pues, está encaminado a mostrar lo que de nuevo aportan estas teorías en el estudio del lenguaje, sus actos y el significado de éstos con respecto a la comunicación humana. Para ello, hemos elegido el acto de petición de información en el inglés británico contemporáneo por varios motivos: en primer lugar, es un acto que, a pesar de su complejidad y sus múltiples posibilidades de realización, se le ha prestado muy poca atención en los estudios pragmáticos. A excepción de un pequeño número de referencias en artículos

generales, poca es la bibliografía específica sobre el tema referida al inglés contemporáneo. En segundo lugar, creemos que es un acto muy significativo con respecto a teorías que revolucionaron la teoría primitiva de Austin (1976) y Searle (1965, 1969) como pueden ser el principio de cooperatividad de Grice (1975, 1978) con respecto a la importancia de las inferencias en el significado de las emisiones realizadas dentro del discurso y la teoría de la cortesía de Brown y Levinson (1987), como generadora de realizaciones indirectas de esos actos que se pueden realizar con el lenguaje. En tercer lugar, el acto en sí en inglés británico es lo suficientemente complejo como para generar una serie de conclusiones que pueden ser aplicadas a otros actos diferentes que son, por otra parte, en cierto modo análogos, como son el de petición o ruego, o el de mandar u ordenar .

Para nuestro estudio contamos con un corpus de ejemplos que está escogido de tres fuentes diferentes. La primera de las fuentes es la conversación natural y consta de ejemplos recogidos por nosotros mismos en Londres, Sheffield y Wakefield, entre hablantes de diferentes edades y diferentes clases sociales. La segunda fuente es el corpus de conversación natural editado por Svartvik y Quirk (1980), que consta de diferentes situaciones comunicativas que tienen como denominador común el que los hablantes son casi todos de clase media y pertenecen en su gran mayoría al mundo académico, ya sea porque son profesores de universidad, estudiantes o personal administrativo. Habría sido

ideal el que con estas dos fuentes hubiéramos podido tener el suficiente número de ejemplos para realizar nuestra investigación, pero la limitación que imponen ambas fuentes y la limitación que impone el estudio de un sólo acto de habla, no lo hizo posible y tuvimos que recurrir a otra fuente un poco menos natural, pero no por ello menos interesante. Esta tercera fuente es la literaria y consta de ejemplos recogidos de tres subfuentes: obras literarias, películas (y videos) y revistas. En estos tres casos tuvimos un especial cuidado en la elección de nuestro material, intentando que reflejaran, lo más posible, el lenguaje hablado, eligiendo obras de Pinter, Ayckbourn, Boyd, Elton y Sharpe, así como series caracterizadas también por reflejar un lenguaje poco cuidado, como sería el hablado en la calle, en el mundo real. Es obvio, empero, que presentan las limitaciones características de los textos escritos -y somos conscientes de ellas- pero no por ello deben ser consideradas menos válidas que las demás (Schiffrin 1987:9). Como bien apunta Labov (1970), sean cual sean las fuentes en los estudios donde se utiliza la conversación natural, todas están hasta cierto punto manipuladas y subjetivizadas por el investigador que las utiliza y transmite en el medio escrito. Si bien es verdad que la conversación natural es la mejor fuente en la que se puede basar un estudio de este tipo, también es verdad que las fuentes literarias arriba mencionadas ofrecen así mismo ejemplos tan naturales como valiosos.

Así pues, después de este primer capítulo introductorio,

nos ocupamos de la definición del concepto de fuerza ilocutiva, en el que se estudia los comienzos de su acuñación con Austin (1976) y Searle (1965, 1969, 1973), y la definición de los tres tipos de actos que se pueden realizar a través del lenguaje (los actos locutivos, los actos ilocutivos y los actos perlocutivos), así como las críticas posteriores, con las que el concepto se termina de definir como propio tan sólo de los actos ilocutivos, al cual pertenece el estudiado aquí: la petición de información.

En el tercer capítulo se hace la introducción teórica al concepto de acto de habla directo, viendo las diferentes aproximaciones que se han hecho desde distintas corrientes de la lingüística y la filosofía del lenguaje. A éste le sigue un cuarto capítulo dedicado a la definición formal de qué es lo que se considera un acto de habla indirecto después de estudiar las diferentes corrientes y teorías dedicadas a este concepto, así como los elementos que ayudan -de forma teórica a su definición.

El capítulo quinto se ocupa, también de manera teórica, de aquellos elementos, pragmáticos por naturaleza, que conforman los actos de habla, como son los participantes, la diferencia entre la situación y el contexto, la diferencia entre los efectos ilocutivos y perlocutivos y la preferencia, para una vez construido un marco teórico adecuado, pasar a analizar concretamente el acto de petición de información en inglés británico contemporáneo de una manera totalmente pragmática.

Así, se empieza definiendo en el sexto capítulo lo que nosotros entendemos por el acto de petición de información, que no puede ser confundido ni con el acto de preguntar ni con la petición o ruego, ya que, aunque en cierto modo pueden parecer actos afines, presentan los tres peculiaridades específicas que los diferencian claramente; pasando, para terminar dicho capítulo, a hacer un pequeño resumen de cuáles son esas características específicas que posee el acto de petición de información, que lo diferencian de los arriba mencionados.

En el capítulo séptimo, y una vez definido el acto de petición de información, se estudian las características formales que posee, ya sea en sus realizaciones directas o en sus realizaciones indirectas. Se trata aquí, pues, todas aquellas características propias del acto que tienen que ver con su estructura formal, ya sean semánticas, sintácticas o prosódicas, de las que se parte desde la forma sintáctica que pueden presentar cada una de las diferentes realizaciones.

En el capítulo octavo se aplican en esas realizaciones todos los factores pragmáticos mencionados anteriormente, para conseguir una clasificación completa de ellas por medio de criterios enteramente pragmáticos. Y, para terminar el análisis completo del acto, se trata en el capítulo noveno el efecto ilocutivo que tiene la proferencia del acto por parte del hablante en el oyente, prestando especial atención al llamado "error pragmático", fenómeno también poco estudiado hasta ahora

en la investigación pragmática y que es considerado en este estudio de especial interés por las consecuencias que tiene con respecto a la realización del acto.

Por último, el décimo capítulo está dedicado a las conclusiones que se pueden extraer de todo el análisis y el estudio realizado anteriormente, tanto en su vertiente teórica como en su vertiente práctica, en el que se hace especial hincapié en lo que este trabajo aporta de nuevo con respecto al estudio del significado en el acto de petición de información en el inglés británico contemporáneo.

Notas

(1) Cfr. Escandell Vidal (1988: xxi-xxiii)

(2) Citado en Smith, B. (1990:29)

(3) En Reid, T. (1894): The Works of Thomas Reid, p.72; citado en Smith, B. (1990:30)

(4) Citado en Marsh (1956), pp. 195-196.

II. LA TEORIA GENERAL DE LOS ACTOS DE HABLA

2.1 LOS FUNDAMENTOS BASICOS PARA SU ENTENDIMIENTO

2.1.1. LA TEORIA DE LOS VERBOS Y PROFERENCIAS REALIZATIVAS

En *How to Do Things with Words* (1962), libro póstumo de Austin, encontramos por primera vez el esbozo de una teoría sistematizada de actos de habla y de ahí que lo tomemos como el fundador de toda la teoría que se desarrollará posteriormente sobre los principios que él mismo sentó en ese libro. Las ideas de Austin, como ya hemos mencionado en el capítulo anterior, surgieron como reacción a una corriente filosófica generalizada en la época que había surgido en los años 30 con la doctrina del POSITIVISMO LOGICO, y que mantenía que todas las oraciones debían ser verificadas en términos de verdadero o falso para saber cual era su significado. Sin embargo, no fue él el primero que reaccionó contrariamente a esta teoría. Ya en los años 50 Wittgenstein había afirmado que "*el significado es uso*" (1) y, siguiendo esto, Austin se propuso probar que el Positivismo Lógico no tenía razón en sus postulados. Su teoría era que no se puede mantener que una oración tiene o no significado basándose meramente en principios de verdad o falsedad con respecto a su referencia.

Su razonamiento estaba basado en el hecho de que existen un tipo de preferencias (2) declarativas en la lengua que no se utilizan nunca con la intención de que sean aseveraciones verdaderas o falsas, contrariamente a lo que el Positivismo Lógico mantenía. Se trata de oraciones como (siguiendo los ejemplos del mismo Austin):

- (1) I declare war on Ghana
- (2) I apologize
- (3) I dub thee Sir Walter
- (4) I name this ship the Mr Stalin
- (5) I give my word

Lo peculiar de estas oraciones es el hecho de que no sólo se utilizan para describir una referencia sino que también se usan *para hacer algo*. Al decir, por ejemplo, "I apologize" el hablante dice algo (hace una preferencia) pero también está, al mismo tiempo, llevando a cabo un acto, se está disculpando por algo que siente haber dicho o hecho. Y lo mismo ocurriría con los demás ejemplos que hemos mencionado.

Otra peculiaridad de estas oraciones es que, a consecuencia de hacer una preferencia de este tipo, el mundo del hablante y del oyente cambia, como ya apuntó Levinson (1983), de una manera más o menos sustancial. Lo que queremos decir con esto es que si un hablante profiere "I bet you six pence it will rain tomorrow" bajo ciertas condiciones que explicaremos más adelante, él o bien perderá esos seis peniques o bien los ganará, de modo que su "economía" habrá cambiado al día siguiente. Con el ejemplo

que hemos mencionado puede parecer que esta peculiaridad carece realmente de importancia, sin embargo, no es difícil imaginar otros ejemplos en los que el mundo cambia de una manera mucho más radical e, incluso, hasta dramática. Son ejemplos como (1), en los que la mera preferencia de la oración en la situación apropiada hace que dos países entren en guerra.

La característica más importante de este tipo de preferencias, sin embargo, es, como ya hemos mencionado, el hecho de que no puedan ser evaluadas en términos de verdad o falsedad. Si, por ejemplo, en un juicio se le pregunta si algo es verdad o mentira a un testigo y éste responde "I give my word that it is true" nadie puede decir que lo que ha dicho es falso porque la preferencia de esas palabras le están haciendo, de hecho, que dé su palabra. Algo muy distinto es que ese acto de habla haya sido llevado a cabo bajo las condiciones que requiere pero, de cualquier forma, el acto se ha realizado. Y lo mismo ocurriría con todos los demás ejemplos.

Austin llamó REALIZATIVAS (3) a este tipo de preferencias porque *realizan* la acción que nombran en su enunciado y las contrapuso a las que él llamó CONSTATIVAS (4), que son las que pueden ser evaluadas en términos de verdad o falsedad. Las constativas serían preferencias como:

(6) John has come

(7) It is raining

(8) The world is round

(9) Mary is going to Paris tomorrow

de las que se puede decir que son verdad o mentira de acuerdo con nuestra experiencia del mundo.

Si bien Austin comprobó que no se podía evaluar una oración realizativa en términos de verdadero y falso, sí notó que el acto podía ser fallido, es decir, que las oraciones realizativas podían no llevar a cabo el acto que nombraban. Como ya hemos mencionado al explicar nuestros ejemplos, tiene que haber unas condiciones para que ese acto nombrado en el enunciado de la preferencia se lleve a cabo. Para que una preferencia como "I declare war on Ghana" tenga el efecto deseado -si es que lo que deseamos es declararle la guerra a Gana- debe de ser proferida por la persona adecuada y en la situación adecuada. Un profesor, si sólo es profesor, no puede declararle la guerra a Gana, así como un médico no puede sentenciar a alguien a diez años de cárcel si no ha estudiado derecho y ha aprobado las oposiciones a judicaturas. Austin mantenía que todas las oraciones realizativas requieren, para que el acto que nombran sea llevado a cabo felizmente, unas condiciones, a las que llamó CONDICIONES DE CUMPLIMIENTO (5) (1962:14-15).

Estas condiciones de cumplimiento están divididas en tres grupos y afectan al procedimiento y a la(s) persona(s) que lleva(n) a cabo el acto, de forma que queda regulado cuales son las situaciones y las personas que pueden realizar correctamente cada acto. Si no se cumplen estaríamos ante lo que Austin

denominó DESACIERTOS o ABUSOS (6), ya se hayan violado unas u otras condiciones. La diferencia entre ambos es que en el primer caso el acto no se ha llevado a cabo (sería el caso de un matrimonio que no se considera válido porque la persona que lo ha llevado a cabo no es un juez, un capitán de barco o un ministro de una iglesia) y en el segundo el acto se ha llevado a cabo, aunque con un abuso del procedimiento (siguiendo con nuestro ejemplo, el caso de un marido que promete ser fiel el día de su boda sin tener la intención de serlo).

Las condiciones de cumplimiento de Austin, por afectar principalmente al procedimiento y a los participantes, son muy generales y, en nuestra opinión, hacen demasiado hincapié en que se cumpla correctamente el procedimiento a seguir para cada acto. Por esta razón parecen ser condiciones apropiadas siempre que ese procedimiento exista (en el caso de casarse, juzgar, divorciarse, hacer un nombramiento, etc.) pero presentan ciertas dificultades para aquellos actos que no tienen un procedimiento claro. Nos estamos refiriendo a actos como el de mendigar, por ejemplo, o el de saludar, ¿quién puede definir quién puede o no mendigar o saludar? o ¿cuáles son los sentimientos y pensamientos que el actante tiene que tener cuando realiza el acto?. Si bien estas condiciones tienen el acierto de apuntar al hecho de que los actos no siempre se llevan a cabo felizmente, habrá que esperar hasta la reformulación de Searle (3.1) para llegar a unas condiciones que realmente se puedan aplicar a todos los actos de habla que se pueden realizar.

Todas esas oraciones realizativas mencionadas anteriormente pertenecen al grupo que él llamó de REALIZATIVAS EXPLICITAS porque se ajustan a unas características determinadas. En primer lugar, todas ellas están en primera persona del presente de indicativo, en activa, y contienen un verbo realizativo en la proposición principal y, en segundo lugar, podemos añadirles a todas el adverbio "hereby":

(10) I hereby declare that...

(11) I hereby confess that...

Este adverbio acompaña a las oraciones performativas sobre todo en contextos legales y formales (y, normalmente sólo en un medio escrito) pero Austin lo tomó como prueba para ver si una oración era realizativa o no ya que cuando aparece

"the utterance of this sentence is, as it is said, the instrument of effecting the act."

(Austin 1962:57)

y, por otra parte, no admite una fácil colocación con oraciones constativas:

(12) * I hereby run

(13) * I hereby eat a cake

Sin embargo hay una clara evolución en su teoría, incluso dentro de How to Do Things with Words, y lo que empezó siendo una teoría para explicar un cierto tipo de preferencias acabó siendo una teoría general de ACTOS ILOCUTIVOS (7), en la que las realizativas y las constativas eran tan sólo elementos.

En esta teoría más general distingue tres tipos de actos dentro del discurso:

a) Los ACTOS LOCUTIVOS, que consisten en decir algo.

b) Los ACTOS ILOCUTIVOS, que son aquellos que se realizan al decir algo.

c) Los ACTOS PERLOCUTIVOS, que son los que se realizan por el hecho de haber efectuado un acto ilocutivo.

Será en los actos ilocutivos en los que incluya las preferencias realizativas explícitas, así como también incluye en ellos lo que llamó REALIZATIVAS IMPLÍCITAS. Las preferencias realizativas implícitas son del tipo de:

(14) out!

(15) guilty!

cuando (14) equivale a "I declare/pronounce/call you out" y (15) a "I find/pronounce/deem you to be guilty" (Austin 1962:56-91). Esto es muy importante porque reconoce que los verbos realizativos no son realmente necesarios para llevar a cabo un acto cuando se hace una preferencia aunque él no explica realmente por qué. Se llega a su concepción de realizativas implícitas por lo que dice de las realizativas explícitas, entendiéndose, por tanto, como implícitas las que no son explícitas.

Este es, quizás, uno de los mayores problemas que la teoría de Austin plantea: el que muchos de los elementos que mencionan no están explicados sino de una manera general y vaga,

aunque no debemos olvidar que estamos, tan sólo, ante un primer intento de definir y categorizar lo que posteriormente conocemos como la teoría de los actos de habla y nos encontramos, simplemente, ante un esquema general, como se verá más adelante.

Para Austin el llevar a cabo un acto locutivo es en la mayoría de los casos llevar a cabo también un acto ilocutivo porque, como hemos mencionado anteriormente, este último se realiza al decir algo. Serán estos actos ilocutivos a los que se refiera cuando hable de ACTOS DE HABLA (8), y a los que prestará una mayor atención. Al acto que se realiza con ellos se le llama ILOCUCION (Austin 1962:100) (9) y a los diferentes tipos de funciones de la lengua a los que se refieren se les llamará FUERZAS ILOCUTIVAS (10). Este último concepto, que tampoco se encuentra muy desarrollado en la teoría de Austin, será de gran importancia posteriormente cuando lo retomen Searle y otros teóricos. Sin embargo, es innegable que Austin estuvo entre los primeros filósofos que marcó la diferencia entre "fuerza" y "significado" (11) y reconoció la importancia de la fuerza en los actos ilocutivos. Para él la ocasión en la que se hacía la preferencia -el contexto extralingüístico- era uno de los elementos principales para poder explicar las palabras y la forma que se utilizaba en la misma, que era, por otra parte, a lo que Wittgenstein se refería cuando aseguraba que el significado de las palabras está ligado a su uso. A Austin, por el contrario, no le interesaba tanto el significado de las palabras en particular como el significado de las ilocuciones, que definía como una

referencia a las convenciones de la fuerza ilocutiva de una preferencia en las circunstancias especiales en las que se realizaba.

Por el contrario, un acto perlocutivo es el que lleva consigo la consecución de un efecto o un objetivo en el oyente, efecto u objetivo que también puede ser llevado a cabo por medios no verbales -lo cual no puede ocurrir en un acto ilocutivo, que necesita siempre un medio verbal para ser llevado a cabo. Un ejemplo de acto perlocutivo sería :

(12) By telling him Mary would come, I convinced John to come to the party as well.

donde, como se ve claramente, el hablante no realiza ninguna acción con su preferencia sino que ésta es la razón para conseguir un objetivo en el oyente -que venga a la fiesta.

Lo aquí expuesto son, en nuestra opinión, las contribuciones más importantes de Austin a la teoría de los actos de habla en lo que concierne a los comienzos de la definición de la fuerza ilocutiva. Su trabajo está lejos de ser sistematizado y completo (Derrida 1977, Meggle 1985, Norris 1987, Acero 1989) pero lo que es indudable es que puso las bases necesarias para un posterior estudio más exhaustivo y es precisamente ahí donde radica su importancia como teórico.

2.1.2. LOS INDICADORES DE FUNCION Y EL PRINCIPIO DE EXPRESABILIDAD.

Si Austin fue el que puso las bases para la teoria, será Searle, como ahora veremos, el primero que la sistematice y consiga que alcance un lugar predominante dentro de la lingüística actual.

En "*What is a speech act?*" (1965) sugiere ya que la unidad mínima de la comunicación lingüística es la producción de una preferencia bajo ciertas condiciones, es decir, un acto ilocutivo. Partimos, así, de un proyecto mucho más ambicioso, el de analizar la comunicación lingüística por medio de sus unidades más pequeñas: los actos ilocutivos. Searle, que considera que la realización de un acto ilocutivo es un proceso regulado por reglas, toma la distinción hecha por Rawls (1955) entre REGLAS REGULATIVAS y REGLAS CONSTITUTIVAS (13) para explicar como está unida la fuerza ilocutiva al acto por medio de estas últimas mediante la siguiente fórmula:

El hacer X cuenta como Y en el contexto C
donde X sería el acto e Y la fuerza ilocutiva. Para saber cómo debe ser tomada la ilocución o, dicho de otra manera, cual es la fuerza ilocutiva de la preferencia, Searle nos conduce a los que él llama INDICADORES DE FUNCION (14), entre los que podemos destacar:

- a) el orden de las palabras
- b) el acento

- c) la entonación
- d) la puntuación
- e) el modo del verbo
- f) los verbos realizativos

Estos indicadores de función son importantes porque sin ellos el oyente no puede reconocer que tipo de acto intenta realizar el hablante y, lógicamente, el acto no se habrá llevado a cabo si el oyente no ha reconocido la intención del hablante al realizar su preferencia. Si, pongamos por caso, un hablante profiere "How are you" como saludo -con entonación enunciativa- y el oyente no reconoce esa entonación como el indicador de la fuerza ilocutiva de esa preferencia puede contestar a ella mediante una completa información sobre su estado de salud con lo cual el acto de saludar no se habría, realmente, producido.

Se puede decir, sin temor a equivocarnos, que estos indicadores de función son el primer intento serio de aproximación a la naturaleza de la fuerza ilocutiva, de la que hará un estudio más profundo en Speech Acts (1969) donde desarrolla su PRINCIPIO DE EXPRESABILIDAD, que puede ser considerado su contribución más importante a la teoría de los actos de habla.

Searle desarrolló el principio de expresabilidad a partir de lo que él consideraba "una verdad analítica" de la lengua: "cualquier cosa que se quiera decir, se puede decir" (1969:17); es decir, en principio, no hay barreras en una lengua

para expresar aquello que un hablante tiene en la mente con los medios que esa lengua le proporciona, lo que quiere decir que siempre se puede encontrar una manera de expresar lo que el hablante tiene en la mente independientemente de la lengua que se utilice ya que si no se puede decir de una manera directa siempre habrá una manera indirecta de decirlo. Define este principio diciendo que

"...for any meaning X and any speaker S whenever S means (intends to convey, wishes to communicate in an utterance, etc.) X then it is possible that there is an expression of E such that E is an exact expression of or formulation of X."

(Searle 1969:20)

Esto es importante porque sugiere con él -junto con el hecho de que toma los actos verbales como unidades básicas de la comunicación lingüística- que hay una serie de conexiones entre la noción de acto de habla, lo que el hablante quiere decir, lo que la proferencia significa, la intención del hablante, lo que entiende el oyente y las reglas que gobiernan todos los elementos lingüísticos de la proferencia.

Por eso cuando analiza el acto ilocutivo y su significado mantiene que hay tres actos (15) que un hablante lleva a cabo cuando lo profiere, a saber:

- a) acto de emisión: emitir palabras, morfemas, etc.
- b) acto proposicional: referir y predicar
- c) acto ilocutivo: enunciar, mandar, prometer, etc.

La forma gramatical típica del acto ilocutivo es la oración completa, en contraposición con el acto proposicional, cuya forma

gramatical son las partes de la oración. Sin embargo, ambos actos están íntimamente unidos para Searle ya que mantiene que no se puede realizar un acto proposicional sin realizar un acto ilocutivo, al igual que mantenía Frege cuando decía que sólo en el contexto de la oración podían tener las palabras significado (16). Lo que Searle quiere decir con esto es que cuando un hablante expresa una proposición lo suele hacer en el contexto de un acto ilocutivo al ser éste la unidad mínima de comunicación lingüística y será, precisamente, el INDICADOR DE LA FUERZA ILOCUTIVA lo que ayude al oyente a saber como tomar esa proposición.

Como se puede observar, estamos ya ante una teoría mucho más general de actos de habla, totalmente diferente a la que encontrábamos en Austin. Searle analiza todo tipo de preferencias como actos de habla y no sólo aquellas que contienen un verbo realizativo. Es en esta teoría del significado donde encontramos por primera vez mención de los actos de habla indirectos, aunque de una manera implícita. Los actos de habla, a partir de aquí, ya no se identificarán con las preferencias realizativas, sobre todo después de la aplicación de la teoría griceana del significado no natural al análisis de los actos ilocutivos. Searle empezará ya a dividir los actos de habla en directos e indirectos dependiendo de si tienen o no un verbo realizativo explícito en su estructura y no considerará realizativos a los actos de habla indirectos, como veremos con más detalle en el apartado 4.1.

La TEORIA DEL SIGNIFICADO NO NATURAL de Grice (1957) mantiene que el hablante, cuando habla, intenta comunicarle cosas al oyente intentando que reconozca su intención de comunicarle esas cosas, y el oyente entiende lo que el hablante le dice precisamente porque reconoce esa intención. Por una parte, Searle critica esta teoría porque dice que Grice define el significado como parte de un acto perlocutivo y, como ya hemos visto, el querer decir algo y el decirlo es realizar un acto ilocutivo y no uno perlocutivo pero por otra Searle reconoce ese efecto que tiene la preferencia en el hablante, aunque afirma que se realiza porque existen un número definido de reglas dentro del acto ilocutivo, que son parte del indicador de la fuerza ilocutiva de la preferencia, que hacen que el oyente entienda lo que el hablante quiere decir. Así amplía esos elementos que había propuesto anteriormente -y que mencionamos al principio de esta sección- para incluir los que se refieren al contexto y a la situación (Searle 1969:70; 1979:2-8):

- g) el punto ilocutivo o propósito del acto
- h) la dirección de ajuste de las palabras y el mundo con respecto a la preferencia
- i) el estado psicológico de los participantes
- j) la fuerza con la que se presenta el punto ilocutivo
- k) el estatus o posición de los participantes
- l) el interés que tiene la preferencia para los participantes
- ll) la relación de la preferencia con el resto del discurso

m) el contenido proposicional

Con todos estos elementos se puede decir que ya tenemos la fuerza ilocutiva de una preferencia definida, y el oyente puede disponer de las suficientes herramientas para analizarla incluso si, como ocurre en los actos de habla indirectos, no aparece en la preferencia de una manera explícita. La teoría de la fuerza ilocutiva, por otra parte, está ahora completa y los lingüistas disponen de una buena base para poder trabajar, con lo que se multiplican las interpretaciones y críticas a la teoría general de los actos de habla.

2.2. LOS DESARROLLOS CRITICOS POSTERIORES

Antes de pasar a analizar las diferentes teorías de las clasificaciones de los actos de habla directos e indirectos, creemos que es interesante hacer un pequeño resumen de lo que piensan otros lingüistas sobre lo que acabamos de exponer para que se puedan entender mejor, posteriormente, la variedad de taxonomías que se han establecido. Pasemos, pues, a tratar otros acercamientos a la teoría general.

2.2.1. DIFERENCIAS ENTRE LA FUERZA ILOCUTIVA Y LOS TIPOS DE ORACION.

Son las teorías de Huddleston las que se pueden considerar más interesantes en este sentido porque no se le puede considerar pragmático. Sus investigaciones están dentro de la

gramática generativo-transformacional, aunque también se muestra interesado en el problema de la fuerza ilocutiva. Su interés por la fuerza ilocutiva se debe a que, como hemos visto, está muy unida a la estructura sintáctica de la oración y él quiere dejar claro las diferencias que hay entre la fuerza ilocutiva y los diferentes TIPOS DE ORACION (17) o, lo que es lo mismo, la estructura sintáctica de la oración y la función de la preferencia en el discurso.

Apunta a cuatro diferencias importantes entre las dos (1976:127 ss): la primera de estas diferencias es que, en inglés, hay sólo cuatro tipos de oraciones -declarativas, imperativas, interrogativas y exclamativas- que sirven para clasificar sintácticamente todas las oraciones de la lengua, mientras que hay muchos más tipos de fuerzas ilocutivas que no se pueden adscribir a un tipo determinado de oración. El problema más grave se presenta, para él, con las oraciones declarativas ya que son en ellas a donde más fuerzas ilocutivas se adscriben. Es obvio que no es lo mismo proferir:

(16) John is coming tomorrow

(1) I declare war on Ghana

(2) I apologize

porque en (16) estoy, simplemente, haciendo un aseveración, y en (1) y (2) hago, además, una declaración y pido disculpas respectivamente. El problema que él advierte aquí no es nuevo con respecto a la teoría general de los actos de habla. Como iremos viendo a lo largo de los siguientes capítulos, es un problema que

se le plantea a todos los lingüistas y cada uno intenta resolverlo de una manera distinta ya que es básico a la hora de hacer una taxonomía seria de los diferentes actos de habla, sobre todo cuando se intenta separar los actos de habla directos de los indirectos. Sin embargo, no hay duda de que, como Huddleston indica, esto prueba que los tipos de oración y la fuerza ilocutiva son cosas totalmente diferentes.

La segunda diferencia viene dada por esta primera y nos lleva al hecho de que no existe una relación unívoca entre los tipos de oración y la fuerza ilocutiva ya que el mismo tipo de oración -como se ha visto arriba- puede tener diversas fuerzas ilocutivas y se pueden utilizar varios tipos de oraciones para una misma fuerza ilocutiva:

(17) Please, pass the salt

(18) Would you mind passing the salt?

(19) I would like some salt in my soup

(20) What a saltless soup !

con lo cual el problema de clasificación expuesto anteriormente se agrava, pero se esclarece el hecho de que estamos ante dos cosas totalmente distintas.

Huddleston, en tercer lugar, nos remite a las proposiciones subordinadas como una prueba más de que estamos tratando con cosas distintas cuando prueba que los tipos de oración se pueden aplicar también a éstas -las proposiciones subordinadas- mientras que la fuerza ilocutiva no, ya que será

toda la oración compuesta la que marque la fuerza y no cada una de sus proposiciones por separado:

(21) I ask, once again, where you live

(22) I remember what a good neighbour you were

En el primer ejemplo, (21), tenemos una interrogativa dentro de una declarativa y en el segundo, (22), una exclamativa. Son dos tipos de proposiciones dentro de una misma oración. Sin embargo, sólo tenemos una fuerza ilocutiva en cada una de esas oraciones. Esto se debe a que, como afirma Huddleston, la fuerza ilocutiva señala la función que la preferencia -como un todo- tiene dentro de un intercambio comunicativo, independientemente de sus constituyentes gramaticales; lo cual prueba, de nuevo, que la fuerza ilocutiva de una preferencia no es parte de la sintaxis, -aunque tengamos que recurrir a ella para explicarla en algunas ocasiones- sino de la pragmática.

Siguiendo con la conclusión a la que se llega en el párrafo anterior, encontramos la cuarta razón por la que Huddleston considera que la fuerza ilocutiva es algo totalmente diferente a los tipos de oración, que no es otra que la necesidad de recurrir al contexto extralingüístico para calcular la fuerza ilocutiva de una preferencia. El apunta a factores como la intención del hablante, las creencias de los participantes en la comunicación, su estatus social, etc. como elementos determinantes de la fuerza ilocutiva; factores que, como hemos visto, ya habían sido analizados por Searle y que como bien dice no se pueden encontrar en la estructura gramatical de la oración,

en contraposición con los tipos de oración que no necesitan de esos factores contextuales extralingüísticos para ser calculados porque están exclusivamente dentro de la sintaxis de las oraciones, y no dentro de la pragmática como es el caso de la fuerza ilocutiva.

Habiendo establecido esto, Huddleston va más allá en sus investigaciones sobre la fuerza ilocutiva y se propone analizar cuales son los factores sintácticos relevantes para la fuerza ilocutiva. Su estudio no es exhaustivo pero tiene unas conclusiones interesantes sobre la diferencia entre el uso realizativo y no realizativo de aquellos verbos considerados, por naturaleza, realizativos, ya que afirma que para que una preferencia sea considerada realizativa ha de cumplir las siguientes condiciones sintácticas:

- a) el tiempo del verbo ha de ser presente de indicativo
- b) el sujeto en la estructura profunda debe referirse o al hablante o al oyente
- c) el verbo realizativo no debe estar en la proposición subordinada
- d) en la proposición principal no tiene que haber auxiliares modales o aspectuales
- e) no debe haber adverbios de frecuencia en la proposición principal

Estas condiciones, sobre todo la b), aclara uno de los problemas que los teóricos se planteaban con los verbos realizativo, que,

según Austin, debían aparecer en la primera person del singular. Consideraban problemáticas preferencias del tipo de:

(23) The mangement requests that

que, claramente, tienen una tercera persona de sujeto pero se refieren al hablante, entendido como la(s) persona(s) de la que emana la preferencia.

Las tesis de Huddleston, si bien bajo el epígrafe de la gramática generativo-transformacional, nos recuerdan mucho a las propuestas de Halliday por el énfasis que ponen en el término función como asociado a fuerza ilocutiva de las preferencias, así como también por el uso de términos como "tipos de oración", pertenecientes, sin lugar a dudas, a la gramática funcional, si bien es verdad que el posterior análisis de los tipos de oraciones se puede encuadrar en su línea general de investigación dentro de la grmática generativo-transformacional. En cualquier caso, creemos que su pequeña contribución a la teoría genaral de los actos de habla y la fuerza ilocutiva es importante porque sistematiza aspectos sintácticos que, hasta entonces, tan sólo habían sido esbozados por los pragmáticos y filósofos del lenguaje.

2.2.2. LA TEORIA DE LOS ACTOS DEL LENGUAJE

Interesado sobre todo en la semántica, a Lyons se le puede considerar un crítico de la teoría de los actos de habla. Considera la teoría dentro de la "pragmática social" ya que para

él se trata de un estudio de emisiones como hechos dentro de un marco de convenciones e instituciones sociales.

Su primera crítica se refiere a la ambigüedad del término "utterance" (18) que puede ser utilizado tanto para nombrar el proceso de emitir como para designar el resultado de ese proceso, siendo la primera acepción con la que lo utilizan los pragmáticos para referirse a los actos de habla, término, este último, que también le parece poco apropiado por poner demasiado énfasis en el medio oral. Si no da una solución para el primer problema, sí lo hace para el segundo, proponiendo ACTO DEL LENGUAJE en vez de acto de habla, ya que el suyo no se refiere a ningún medio en particular. Nosotros preferimos la terminología convencional de acto de habla porque si bien es verdad que pone énfasis en el medio oral, también es verdad que, dentro de la pragmática, lo que nos interesa son los actos de comunicación oral, y es a ellos a los que nos referimos en todo nuestro estudio. Sin embargo, respetaremos su terminología dentro de su teoría.

En segundo lugar, Lyons critica el énfasis que Austin pone en los verbos realizativos como determinantes de la fuerza ilocutiva ya que cree que no hay ningún motivo para pensar que, tanto en inglés como en cualquier otra lengua, los verbos realizativos definirán todas y cada una de las fuerza ilocutivas posibles, como también apunta a la imposibilidad de una teoría universal con respecto a ellos porque al depender de factores

culturales no pueden ser considerados universales. Como la mayoría de los lingüistas hoy en día, Lyons defiende que la fuerza ilocutiva no se expresa en la mayoría de los casos con su verbo realizativo correspondiente sino que se explicita mediante otros recursos, como los tipos de oración, las partículas modales, la entonación, etc.

Lyons insiste, también, en la importancia del contexto para el significado de los actos del lenguaje ya que, afirma (1981:201), determina el significado de la preferencia en tres niveles diferentes:

- a) puede decirnos que oración se ha proferido
- b) puede decirnos la proposición que se ha expresado
- c) puede ayudarnos a saber cual es la fuerza ilocutiva de la proposición, ya que ésta incluye como elementos determinantes factores contextuales.

En este sentido, cree que la fuerza ilocutiva se puede predecir perfectamente por la situación social en la que la preferencia está encuadrada porque esa situación predispone al oyente a esperar una expresión-ejemplar (19) determinada o cualquiera parecida a la que espera, lo que es lo mismo que decir que la fuerza ilocutiva de una preferencia está fuertemente determinada por el contexto en el que ocurre y sin él es imposible saber que es lo que hablante quiere decir, precisamente por todas las posibilidades de interpretación que tienen las preferencias.

De nuevo, Lyons nos lleva al contexto como elemento determinante de la fuerza ilocutiva de las preferencias, aunque su aportación más importante es la afirmación de la imposibilidad de universalidad en los actos de habla, con la que están de acuerdo otros lingüistas importantes -entre los que cabe destacar a Leech y a Brown y Levinson. Esto lleva a Lyons a construir una teoría de actos del lenguaje totalmente dependiente de la cultura en la que se producen, a la que sólo se le puede poner como objeción lo poco desarrollada que está, como veremos más adelante al tratar las diferentes taxonomías que se han llevado a cabo.

2.2.3. PUNTUALIZACIONES SOBRE LOS ACTOS DE HABLA Y LAS ORACIONES REALIZATIVAS.

También desde la semántica Palmer analiza nuestra teoría general mostrando su completo desacuerdo con ella. No hay nada que él considere interesante o importante dentro de los postulados de Austin y Searle.

Palmer critica a Austin por identificar la noción de acto de habla con la de realizativa. Para él son dos cosas completamente diferentes, y prueba de ello es que el concepto de realizativa es fácilmente identificable y está marcado formalmente, mientras que esto no ocurre con el concepto de acto de habla. También critica a Austin con respecto a las condiciones de cumplimiento de las preferencias realizativas ya que considera que, al contrario de lo que Austin afirma, no son aplicables a

todos los verbos que él menciona como realizativos. Para probarlo se remite a dos ejemplos:

(24) I name this ship Queen Elizabeth

(25) I warn you that there is a bull in the field

En ambos casos las oraciones son realizativas porque se tienen que ver como la acción de nombrar y la de advertir, y ambas están incluidas en el verbo, que está, como era de esperar, en la primera persona del presente de indicativo en activa; sin embargo, (24) difiere de (25) en que (25) no forma parte de ningún ritual convencional y, además, puede en ella omitirse el verbo realizativo sin que se pierda la fuerza ilocutiva:

(25') There is a bull in the field

El problema está en que si bien podemos advertir sin utilizar un verbo realizativo, no podemos nombrar sin utilizar la correspondiente fórmula ritual que incluye el verbo realizativo, con lo cual no se pueden tomar las dos preferencias como miembros de una misma clase -la de las preferencias realizativas- si utilizamos como criterio definitorio el que tiene que aparecer, ya sea implícita como explícitamente, un verbo realizativo en la preferencia porque, como se acaba de demostrar, en algunos casos no es necesario.

También apunta al problema de las preferencias -no explicadas por Austin- que son claramente realizativas, incluso en forma, pero que no cumplen el requisito del sujeto en primera persona:

(26) Passengers are warned to cross the track by the bridge

only

(27) Notice is hereby given that trespassers will be
prosecuted

con lo que prueba que el fenómeno realizativo es mucho más complejo de lo que Austin apuntaba. En nuestra opinión, Palmer se fija, quizás, demasiado en los primeros estadios de la teoría sin tener en cuenta las evoluciones posteriores que clarifican en gran medida los problemas que él ha expuesto y se centran más en el acto de habla como unidad de comunicación, entendido como acto ilocutivo, en vez de en las preferencias realizativas. Con respecto a los ejemplos (26) y (27) creemos que pueden tener una simple explicación si nos adscribimos a esa teoría general de actos ilocutivos. El primer ejemplo se puede explicar mediante las clarificaciones de Huddleston ante un posible sujeto en "falsa tercera persona", en este caso referida al oyente en lugar de al hablante como ocurría en (23) y el hecho de que esté en pasiva es, simplemente, debido a la posición de sujeto que tiene lo que sería en activa el complemento indirecto al estar tematizado. El ejemplo (27) se puede asimilar a los del tipo de (25), que no necesitan del verbo performativo para expresar su fuerza ilocutiva; así, (27) tiene la misma fuerza que:

(27') Trespassers will be prosecuted

En cualquier caso, volvemos a encontrar un elemento tematizado en (27) que obliga a la construcción pasiva en inglés, construcción que se puede evitar haciendo una preferencia con la misma fuerza si no tematizamos ninguno de sus elementos:

(27'') The owner of this land/site hereby gives notice that
trespassers will be prosecuted

con lo cual la oración realizativa guarda todas las condiciones que proponía Austin y se asemeja en forma a (5), en la que el verbo realizativo no consta de una palabra sino de dos.

En lo que sí estamos de acuerdo con Palmer es en su afirmación de que es prácticamente imposible hacer una clasificación de actos de habla por la ambigüedad que existe en la definición de los distintos tipos de preferencias y de sus propósitos, mencionando ejemplos como:

(28) I bet he doesn't know it

en los que todas las teorías con respecto a los verbos realizativos y la fuerza ilocutiva son de difícil aplicación de una manera sistemática ya que cumple todos los requisitos para que el verbo tenga un uso estrictamente realizativo y, sin embargo, no lo tiene porque su fuerza ilocutiva no coincide con la de ese verbo realizativo. La explicación como acto indirecto nos viene a la cabeza aunque sería el único caso en que se pudiera incluir en estos tipos de actos una preferencia conteniendo un verbo realizativo explícito (20).

2.2.4. LA FALACIA REALIZATIVA Y LA DE LOS VERBOS ILOCUTIVOS.

Con un enfoque meramente pragmático, se puede decir que las contribuciones de Leech son las que más relevancia han tenido con respecto a la teoría general, por lo que las veremos

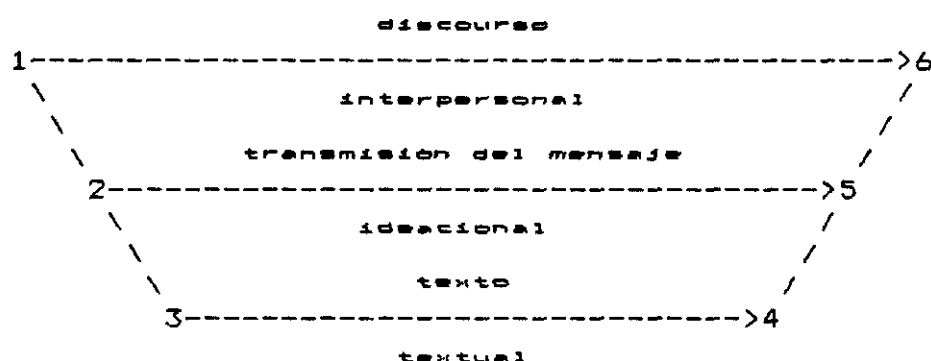
con un poco más de detalles que las anteriores.

Su contribución más notable en el campo de la fuerza ilocutiva es la que él llamó las falacias realizativa y de los verbos ilocutivos, criticando las teorías de Austin y Searle. La FALACIA DE LOS VERBOS ILOCUTIVOS surge de la afirmación de sus predecesores de que la fuerza ilocutiva puede ser calculada a través del análisis del significado de los verbos ilocutivos -como "advise", "command", "promise", etc.- porque, según él, esto lleva al error de gramaticalizar aquello que, por naturaleza, es pragmático. La fuerza ilocutiva para él tiene que ser asociada al plan que tiene un hablante de comunicarle un mensaje a un oyente y, por tanto, analizada en término retóricos y no categóricas y no como parte de la gramática, ya que llevaría consigo un análisis categorial.

Dentro de esta falacia de los verbos ilocutivos incluye como subtipo la FALACIA REALIZATIVA, criticando que las preferencias con verbos realizativos explícitos sean consideradas las formas tipo de cada uno de los diferentes actos y las bases sobre las cuales se explican las fuerzas ilocutivas de las diferentes preferencias.

Para llegar a sus conclusiones parte de una visión funcional del lenguaje, tomando las tres funciones postuladas por Halliday (21) para sus propios propósitos ya que no está totalmente de acuerdo con la consideración de Halliday de que las

tres forman parte de la gramática. Para Leech sólo la función ideacional pertenece a esta última, mientras que la función interpersonal y la función textual pertenecen a la pragmática. Leech disecciona la comunicación lingüística mediante un análisis de medios y fines (22) en el que esas tres funciones de la lengua forman una jerarquía de instrumentalidad. Visión que él mismo esquematizó fácilmente (1983:59) en:



En este esquema se ve como un acto lingüístico de comunicación (una preferencia) se describe como una transacción formada por tres niveles diferentes para transmitir a un receptor una fuerza ilocutiva determinada. Estos tres niveles implican, a su vez, sus correspondientes transacciones (una transacción interpersonal o discurso, una transacción ideacional o transmisión del mensaje y una transacción textual o texto), jerarquizadas y ordenadas de tal manera que el discurso incluye el mensaje, y el mensaje incluye el texto ya que se hacen unas a través de las otras. Así, el propósito que tiene el emisor/hablante en el primer estadio se ve realizado cuando el receptor/oyente entiende el mensaje en el sexto estadio del esquema anterior. Para conseguirlo, el hablante tiene que elegir un contenido ideacional (un sentido) que

implique la fuerza deseada y codificarlo sintáctica y fonológicamente para que el oyente pueda decodificarlo en su forma de mensaje.

El modelo tiene, por tanto, una naturaleza funcional porque muestra como determinados elementos de la gramática y la retórica (23) se aúnan para que la lengua pueda ser utilizada en una comunicación orientada a cumplir unos objetivos del emisor. Esta visión, que une en cierto modo los postulados de la lingüística sistémica con la pragmática (24), nos parece muy útil para resolver uno de los problemas mayores que se plantea con respecto a la fuerza ilocutiva, y que no es otro que el de cómo relacionar esa fuerza ilocutiva de las preferencias con su forma, que veremos de forma más detallada cuando nos ocupemos de los actos de habla indirectos.

2.2.5. CONCLUSION

En esta sección no hemos intentado abarcar todas y cada una de las diferentes teorías que se han publicado con respecto a la fuerza ilocutiva de las preferencias, primero porque nos parece una labor imposible y, segundo, porque creemos que lo importante era dar una visión general del problema a la vez que introducir algunos conceptos que se usarán continuamente en los capítulos posteriores. De cualquier manera, la fuerza ilocutiva no es un problema que se pueda tratar en una sección y olvidarlo en las restantes ya que, como hemos dicho en varias ocasiones a

lo largo de este capítulo, es la base para toda la teoría y a ella nos vamos a estar refiriendo constantemente, sobre todo en el capítulo de los actos de habla indirectos, al ser ahí donde mayores problemas plantea.

En general, podemos resumir lo que hemos visto hasta ahora sobre ella diciendo que la fuerza ilocutiva de una preferencia es el elemento que marca la intención del hablante en la comunicación; de naturaleza pragmática, está formada por elementos tanto lingüísticos como extralingüísticos que los participantes en esa comunicación tienen que tener en cuenta para que ésta se realice de manera correcta. La relación que guarda con la estructura de la preferencia es difícil de establecer debido, precisamente, a esa variedad de factores que concurren en su definición, pero de ello vamos a intentar ocuparnos en los próximos capítulos, que nos ayudarán a clarificar un poco más este concepto que sólo hemos querido esbozar aquí.

NOTAS

(1) Philosophical Investigations (1958:20°, punto 45). El que el significado sea uso implica que las palabras sólo tienen significado dependiendo del uso que cada hablante hace de ellas. Para él, el hablar una lengua es parte de diferentes actividades (language games), y dependiendo de esas actividades, el significado de un "símbolo", "palabra", u "oración" puede cambiar; de ahí que sea posible utilizar oraciones como "you will do this" (1958:10°, punto 21) con la función de un imperativo aunque no tenga forma de tal. Esto es importante porque también él, con esta afirmación, reconoce lo que más tarde llamarán los pragmáticos "actos de habla indirectos".

(2) En inglés, "utterance". En nuestro estudio utilizamos "proferencia" siguiendo la terminología de Acero, Bustos y Quesada (1985) y Bustos (1986). En Introducción a la filosofía del lenguaje Acero et al. definen proferencia como "actos consistentes en la emisión de palabras, sonidos, etc. O, por decirlo con mayor precisión: actos de emisión de expresiones ejemplares, de signos ejemplares" (1985, p.167), entendiendo como signo o expresión ejemplar "la secuencia de fonemas o la inscripción resultante de una proferencia" (1985, p.33).

(3) En terminología de Acero et al., "una expresión realizativa es aquella que se emplea para hacer algo y su simple emisión constituye, con la satisfacción de determinados requisitos, la realización del acto en cuestión" (1985, p.132). Sin embargo, es necesario apuntar que también se les llama "expresiones performativas" (Diccionario de lingüística de Anaya, (1986, p.227)). Preferimos el término de Acero et al. por considerarlo más adecuado en nuestra lengua estando derivado del verbo "realizar" en lugar de "perform", como ocurre con "performativa".

(4) Siguiendo la terminología encontrada en el Diccionario de lingüística de Anaya (1986, p.64), que define como constativo el enunciado descriptivo, "que proporciona una información factual y es susceptible de ser verdadero o falso".

(5) Austin las llamó "felicity conditions". Nosotros creemos que "condiciones de cumplimiento" es el término que más se ajusta a su significado original.

(6) Siguiendo la terminología de Acero et al. (1985, p.215)

(7) El término "illocutionary" es problemático por la diversidad de traducciones que se han hecho de él. Así en Actos de habla de Searle y en Texto y contexto de Van Dijk encontramos "ilocucionario", en Introducción a la filosofía del lenguaje de Acero et al. y en Pragmática del español de Bustos encontramos "inlocutivo" y en el Diccionario de Anaya, en "*Modo, modalidad, modus, modal*" de Heredia y muchos otros encontramos "ilocutivo", término que hemos preferido por su relación con el término "ilocución", que tan relacionado está con él.

(8) Parece haber unanimidad en el uso del término "acto de habla", aunque debemos mencionar aquí que existe otro término, "acto verbal" que puede ser utilizado con el mismo sentido. D. Emilio de Lorenzo Criado (miembro de la RAE) nos señaló que este último es considerado más académico, en el sentido de que no tiene tanta influencia del inglés como el primero. Nosotros, sin embargo, hemos preferido utilizar "acto de habla" por ser el que con más frecuencia se encuentra en libros y manuales de pragmática.

(9) En el Diccionario de lingüística de Anaya encontramos "ilocución" definida como "componente del acto de habla que determina su configuración como aseveración, pregunta, orden, etc. (1986, p.151).

(10) Hemos explicado ya la dificultad que plantea el término "illocutionary" en la nota (7). Nos remitimos una vez más al Diccionario de Lingüística de Anaya, donde encontramos definida la fuerza ilocutiva como "configuración lingüística implícita o explícita del contenido proposicional de un enunciado como aseveración, pregunta, orden, etc.

(11) Esta distinción entre fuerza y significado se puede explicar a través del típico ejemplo de Searle de "Can you pass me the salt?" (que será comentado con más detalle en el capítulo dedicado a los actos de habla indirectos) en el que el significado es algo totalmente distinto a su fuerza, en contraposición con ejemplos como "I bet you six pence it will rain tomorrow" donde ambos elementos guardan una relación más estrecha. Se entrevé aquí, por tanto, la existencia de los actos en los que la fuerza y el significado son cosas totalmente diferentes, es decir, la existencia de los actos de habla indirectos, aunque de una manera velada.

(12) La diferencia entre los actos ilocutivos y perlocutivos se ve muy claramente en la fórmula:

"Al decir X yo hacía Y" o "hice Y" (ilocución)

"Por decir X hice Y" o "estaba haciendo Y" (perlocución)

(13) Utilizamos la terminología de la traducción de Catedra de Actos de Habla.

(14) en inglés el término es "function indicating device", siendo la traducción personal al no haber encontrado un término correspondiente en español.

(15) Estos actos pueden ser considerados "subactos" del acto ilocutivo, dentro del cual se realizan. Los dos primeros son los que Austin incluyó dentro de la categoría de actos locutivos con el nombre de actos fonéticos, réticos y fáticos (1962, p.65).

(16) Frege 1884: Die Grundlagen Arithmetik, p.73, según referencia de Searle (1969, p.25)

(17) Utilizamos el término de Heredia (1990)

(18) Esta ambigüedad del término inglés "utterance" también se produce en español si no se utiliza el término "expresión ejemplar" para designar el resultado de la proferencia, como explican Acero et al (1985, pp.33-34) y hemos explicado nosotros en la nota (2).

(19) ver nota (2).

(20) El problema se plantea porque "bet" no lleva el complemento directo que necesita para que pueda ser considerada como una apuesta. En ese tipo de proferencias, no se apuesta nada. Son, creemos, simplemente aseveraciones enfatizadas por "bet", que reafirma la creencia del hablante en el contenido de su proferencia.

(21) Las tres funciones postuladas por Halliday son la función ideacional, en la que el lenguaje implica e interpreta la experiencia que se tiene del mundo, la función interpersonal, en la que el lenguaje expresa las actitudes del hablante con respecto a las actitudes y comportamiento de oyente y la función textual, en la que el lenguaje se toma como medio para construir un texto. La explicación de estas funciones de una manera más detallada se puede encontrar en Halliday 1970 y 1978.

(22) En inglés, "means-end analysis"

(23) Entendiendo retórica como el estudio del uso efectivo de la lengua en la comunicación, en el que el hablante utiliza la lengua para producir un cierto efecto en el oyente.

(24) Para una explicación más detallada de las conexiones entre la lingüística sistémica y la pragmática recomendamos Butler 1988b.

III. HACIA UNA CLASIFICACION PRAGMATICA DE LOS ACTOS DE HABLA
DIRECTOS

3.1. LAS CLASIFICACIONES TRADICIONALES DE AUSTIN Y SEARLE

Como hemos visto, Austin se refiere a los actos de habla directos como "realizativas explícitas" y los definía como aquellos que contenían un verbo realizativo en su estructura superficial y cumplían los requisitos que marcaban las condiciones de cumplimiento. Los dividía en cinco tipos dependiendo de sus diferentes fuerzas ilocutivas (1962:151 ss) (1):

a) ACTOS VEREDICTIVOS: consisten en exponer un resultado, ya sea oficial o no, sobre evidencias o razones que se han evaluado anteriormente. Estos actos están tipificados en el dar un veredicto pero también son considerados veredictivos otros verbos como absolver, condenar, mantener (por ley), interpretar, entender, localizar, datar, estimar, calcular, etc.

b) ACTOS EJERCITATIVOS: consisten en pronunciarse con una decisión a favor o en contra de llevar a cabo una acción o de una recomendación que se ha hecho anteriormente sobre lo que se debe de hacer. Se realizan, sobre todo, al ejercer un poder, unos derechos o influencia sobre algo o alguien. Este acto incluye verbos como nombrar, degradar, humillar, despedir, ordenar, aconsejar, anunciar, rezar, sentenciar, mendigar,

suplicar, elegir, etc.

c) ACTOS CONMISIVOS: comprometen al hablante a llevar a cabo cierta acción. Están tipificados en el prometer o comprometerse, aunque también incluyen otros tipos a los que llama "adopciones" (2), que son declaraciones o anuncios de intenciones. Incluyen verbos del tipo de prometer, comprometerse, tener la intención de, apostar, consentir, jurar, hacer votos, prometerse, abrazar (una causa), etc.

d) ACTOS COMPORTATIVOS: tienen que ver con la reacción del hablante ante el comportamiento o la suerte de otras personas, así como también con las actitudes que se toman sobre conductas pasadas, presentes o futuras. Se puede decir que incluyen todos aquellos actos relacionados con diferentes actitudes y comportamientos sociales. Este grupo se encuentra subdividido en Austin dependiendo, precisamente, de la actitud o comportamiento de que se trate, teniendo cada grupo uno o más verbos característicos; así, tenemos:

(i) DISCULPAS: disculparse

(ii) AGRADECIMIENTOS: dar las gracias

(iii) EXPRESIONES DE SENTIMIENTOS: deplorar, condolerse, felicitar, dar el pésame, etc.

(iv) EXPRESIONES DE ACTITUDES: criticar, protestar, resentirse (de algo), ofenderse (por algo), ignorar, desaprobar, etc.

(v) SALUDOS: dar la bienvenida, despedirse

(vi) DESEOS: bendecir, maldecir, brindar, etc.

(vii) DESAFIOS: atreverse, desafiar, protestar, retar, etc.

e) ACTOS EXPOSITIVOS: se utilizan en las exposiciones que implican la explicación de un punto de vista, el desarrollo de una discusión o la clarificación de usos y referencias. Básicamente, los actos expositivos muestran la relación de las preferencias con el resto del discurso; es decir, cómo están utilizando los participantes la lengua. Incluyen una gran variedad de verbos como afirmar, negar, testificar, preguntar, aceptar, corregir, decir, deducir, analizar, jurar, llamar, etc.

Esta clasificación, si bien pionera, nos parece hecha tan sólo mediante el agrupamiento de aquellos verbos que pueden servir para un propósito más o menos similar -consecuencia lógica de su estudio de las realizativas- pero está falta de una base sistemática. Sus investigaciones están demasiado encaminadas a dilucidar y definir el concepto de "realizativa" y, posteriormente, a explicar las diferencias entre actos locutivos, ilocutivos y perlocutivos sin prestar la atención necesaria al análisis de la fuerza ilocutiva, que es, precisamente, lo que lleva a la clasificación de los diferentes actos. Además, el hecho de que definiera las condiciones de cumplimiento no implica que haya establecido un criterio formal lo suficientemente sistemático para que se pueda relizar la clasificación. Estas condiciones sólo ayudan a distinguir la realizativas de las constativas, pero no a ver las diferencias entre las distintas

realizativas. En nuestra opinión, por tanto, la clasificación de Austin es interesante, como ya hemos dicho antes, por lo que tiene de pionera, pero no por su contenido, que consideramos bastante arbitrario.

Searle, por el contrario, definirá los diferentes actos de habla directos basándose en cómo cumplen las condiciones de uso del indicador de la fuerza ilocutiva, condiciones que son las siguientes (3):

- a) la CONDICION DEL CONTENIDO PROPOSICIONAL
- b) la CONDICION PREPARATORIA
- c) la CONDICION DE SINCERIDAD
- d) la CONDICION ESENCIAL

Estas cuatro condiciones están consideradas reglas constitutivas (ver 2.1.2.) de los diferentes tipos de actos de habla. La condición del contenido proposicional es la que aísla el contenido proposicional de la preferencia. Así, en las peticiones o ruegos sería "futuro acto del oyente" y en dar las gracias "acción pasada del oyente". Las condiciones preparatorias definen las razones que tienen tanto el hablante como el oyente para llevar a cabo el acto. Hay actos que tienen dos, como el de pedir (la primera sería que el oyente tiene que poder hacer el acto y la segunda que no está claro que lo vaya a realizar si no hay una petición previa) y hay otros actos que sólo tienen una, como el de dar las gracias (la condición sería que existiera una

acción beneficiosa para el hablante y que éste se diese cuenta de que esa acción es beneficiosa para él). La condición de sinceridad, por otra parte, expresa la actitud del hablante con respecto al contenido proposicional de la proferencia. Así, en las peticiones sería "el hablante quiere que el oyente haga X" y en dar las gracias sería "el hablante se siente agradecido por X", o bien "el hablante aprecia la acción X". Finalmente, la condición esencial expresa cómo tiene que ser tomada la proferencia, siendo "el hablante quiere que el oyente haga X" en las peticiones o ruegos y "expresión de gratitud por parte del hablante" en dar las gracias.

De acuerdo con esto, Searle afirma que existen cinco tipos básicos de acciones que un hablante puede realizar , que están representadas por los cinco tipos de proferencias que él propone (4):

a) ACTOS REPRESENTATIVOS: hacen que el hablante se comprometa con la verdad expresada en la proposición (aseverar, concluir, etc.)

b) ACTOS DIRECTIVOS: son intentos del hablante para hacer que el oyente haga algo (pedir, mandar, etc.)

c) ACTOS COMISIVOS: hacen que el hablante se comprometa a realizar una acción en el futuro (prometer, ofrecer, amenazar, etc.)

d) ACTOS EXPRESIVOS: expresan un estado psicológico del

hablante (dar las gracias, el pésame, disculparse, dar la bienvenida, etc.)

e) DECLARACIONES: provocan cambios inmediatos en el estado institucional de aquello que se basa en instituciones extralingüísticas (bautizar, declarar la guerra, etc.)

Esta clasificación de Searle supone un avance muy importante con respecto a la clasificación de Austin, aunque nunca ha sido considerada ni perfecta ni definitiva, afirmación que se basa en el hecho de que muchos lingüistas posteriores (Levinson 1983, Brown y Levinson 1987, Allan 1986, Lyons 1977a, etc.) la han considerado falta de sistematización y de una base con unos principios fuertes que la puedan mantener. Sin embargo, no se puede negar su importancia, ya que ha sido la base para crear nuevas clasificaciones y teorías, como se verá a continuación.

3.2. OTRAS TEORIAS Y CLASIFICACIONES

Son, sin duda alguna, los actos de habla directos los que más atención han recibido de los lingüistas interesados en pragmática y, por tanto, los que más intentos de taxonomización han tenido. Sería imposible abarcar aquí las diferentes clasificaciones que se han hecho por lo que solamente nos ocuparemos, en este capítulo, de las que consideramos más relevantes o, simplemente, más interesantes, prestando especial

atención a aquellas que se han desarrollado en los últimos años.

3.2.1. LA CONTINUACION DE LA TRADICION DE FRASER

Fraser (1975, 1987) intentó una clasificación de actos de habla que es muy parecida a las de Austin y Searle y se basó en la intención del hablante al llevar a cabo el acto para desarrollar su propia clasificación. Esa intención del hablante, que se puede considerar muy parecida a la condición esencial de Searle, la entendía como el modo en el que el hablante crea un entendimiento en el oyente con respecto a la preferencia realizada. Propone él ocho maneras diferentes en las que el hablante puede actuar con respecto a la preferencia:

a) ACTOS DE ASERCION: estos actos expresan la valoración del hablante sobre la forma en la que la proposición expresada se encuadra dentro de la conversación, además de la convicción que tiene el hablante con respecto a la verdad de la proposición. Los actos de aserción incluyen, para Fraser, verbos como: añadir, anunciar, comentar, declarar, decir, contar, acusar, admitir, reconocer, estar de acuerdo con alguien o algo, etc.

b) ACTOS DE EVALUACION: estos actos expresan la valoración del hablante sobre la verdad de la proposición expresada, y la base para este juicio. Incluyen verbos como: analizar, valorar, juzgar, medir, postular, creer, etc.

c) ACTOS QUE REFLEJAN LA ACTITUD DEL HABLANTE: expresan la

valoración que hace el hablante sobre la propiedad o no del estado de cosas que resulta de un acto anterior expresado en la proposición. Los verbos que se pueden considerar como constituyentes de esta clase de actos son: aceptar (una disculpa), estar de acuerdo con alguien o algo, pedir disculpas, alabar, saludar, quejarse, dar las gracias, desear, culpar, etc.

d) ACTOS DE ESTIPULACION: reflejan el deseo del hablante de aceptar la convención que se expresa en la proposición. Son verbos de este tipo: empezar, elegir, declarar, describir, definir, seleccionar, clasificar, nombrar, etc.

e) ACTOS DE PETICION: expresan el deseo del hablante de llevar al oyente a aceptar el estado de cosas que se expresa en la proposición e incluyen verbos como: apelar, pedir, mendigar, prohibir, insistir, rezar, etc.

f) ACTOS DE SUGERENCIA: expresan el deseo del hablante de que el oyente considere los méritos de la acción que se expresa en la proposición. Incluyen verbos como: sugerir, proponer, aconsejar, recomendar, advertir, etc.

g) ACTOS DE EJERCICIO DE AUTORIDAD: expresan una proposición del hablante para crear un nuevo estado de cosas mediante el ejercicio de cierta autoridad o derecho. Los verbos que pertenecen a este tipo de actos son: abolir, condenar, consentir, aceptar, mandar, prohibir, permitir, declarar, rendir(se), elegir, bendecir, saludar, degradar, etc.

h) ACTOS DE COMPROMISO: los constituyen una proposición del hablante de comprometerse a aceptar una obligación expresada en la proposición. Los verbos que se incluyen aquí son: tomar votos, aceptar, comprometerse, prometer, asumir, jurar, ofrecerse, etc.

Esta taxonomía de actos de habla directos nos recuerda en gran medida a la que Austin mismo propuso, sobre todo en lo que respecta a la falta de un criterio formal definido y claro en la división de las diferentes clases de actos. El resultado de esta carencia de sistematización lleva, como también ocurría en el caso de su predecesor, a la superposición de clases; es decir, a la repetición de verbos dentro de distintos tipos de actos, como es el caso de "prohibir" -por ejemplo- que lo encontramos dentro de los actos de petición y los actos de ejercicio de autoridad. El problema, sin embargo, no sería tan grande si hubiera unos criterios formales definidos, ya que a pesar de encontrar un verbo en dos clases diferentes, siempre tendríamos algún criterio por el cual se podrían establecer las diferencias entre un acto de petición y otro de ejercicio de autoridad con el mismo verbo, lo cual no ocurre con esta taxonomía de Fraser.

Otro de los problemas que encontramos, no sólo con Fraser sino también con muchas otras clasificaciones (Austin y, en cierta medida, Searle, por mencionar sólo los más conocidos) es que se limitan al estudio y clasificación de verbos realizativos, y no a la clasificación de los actos de habla en sí mismos. En este sentido nos atrevemos a afirmar que las

clasificaciones se quedan incompletas y, en algunos casos, se hacen confusas. Si bien es verdad que la clasificación de estos verbos es importante en un primer estadio de la teoría general de actos de habla, nos parece grave error el tratar esos verbos como actos de habla en si mismos, ya que en ocasiones es difícil imaginar un acto de habla que contenga el verbo que se menciona en la clasificación, como es el caso de "saludar", a no ser en el conocido saludo latino "Ave Caesar, morituri te salutant", lo cual nos hace llegar a la conclusión de que el primer problema en este tipo de clasificaciones es el no tener definida con claridad la diferencia entre los actos de habla directos y los indirectos.

3.2.2 EL INTENTO CLASIFICATORIO FORMALISTA

Para Auwera (1979, 1985), el único aspecto irrefutable de un acto de habla es, precisamente, el mero hecho de hablar, y, por este motivo, su clasificación se basa en una condición esencial que puede ser definida como "el hablante habla como creyendo que p" (siendo "p" la preferencia hecha). Así, sólo cree que haya dos actos de habla principales, en una clasificación que puede ser considerada muy simple y general:

a) ACTOS ASEVERATIVOS (el creer)

b) ACTOS NO ASEVERATIVOS (el querer):

(i) interrogativos (preguntan sobre una creencia)

(ii) optativos-imperativos (expresan un estado de

cosas). Se pueden subdividir en:

* imperativos: el oyente cambia el estado de cosas.

* optativos: ese cambio en el estado de cosas simplemente surge.

Esta clasificación, sin embargo, presenta algunos problemas serios que hacen que no sea válida. Verschueren (1983) hace una crítica de ella y apunta a lo que él considera las tres objeciones principales: en primer lugar, critica el que la clasificación esté hecha simplemente basada en características formales. En segundo lugar afirma que los tres actos principales no son más que los tres tipos de oración existentes en inglés, a los que añade otro: el optativo, que en nuestra opinión tampoco clarifica demasiado; y, finalmente, Verschueren critica el hecho de que Auwera ignora en su clasificación todos los estados psicológicos posibles tanto del hablante como del oyente, que en ciertos tipos de actos pueden ser importantes.

La consecuencia más importante que se puede deducir de todo esto es que Auwera ignora todos los factores pragmáticos que hay que tener en cuenta en la clasificación de los actos de habla, haciendo de ella una cuestión sintáctica. Nuestra crítica no apunta tanto al hecho de que sólo reconozca aquellos tipos de actos que se asocian a los diferentes tipos de oración -que no consideramos del todo equivocado- sino a su falta de sistematización con respecto a la base de esa clasificación. Su

condición esencial no se puede considerar, de ningún modo, clasificatoria y, así, su taxonomía parece más un trabajo de intuición que un estudio científico, basta compararla con la propuesta por Lyons (1981), Gazdar (1981) o Allan (1986) que, como veremos, reconocen más o menos los mismos tipos de actos.

3.2.3. LA TEORIA ESPECIFICO-CULTURAL

Lyons no cree que haya una razón por la cual haya que clasificar los actos de habla en términos de condiciones necesarias y suficientes para establecer las diferencias que puedan existir entre ellos. El está convencido de que los actos de habla dependen totalmente de la cultura en la que están incardinados, ya que se basan en las convenciones y prácticas legales, religiosas y éticas que se han institucionalizado en las diferentes culturas. Por este motivo, Lyons no es partidario de hacer una clasificación general que contenga todos y cada uno de los actos posibles, sino que aboga por una clasificación menos detallada pero más realista conteniendo sólo aquellos actos que pueden ser considerados como universales. Cree que esos actos universales son los más importantes, porque se pueden encontrar en todas las culturas y porque, además, los demás actos son sólo subclasificaciones de esos principales. Así, reconoce, simplemente, tres tipos de actos:

a) HACER ASEVERACIONES

b) HACER PREGUNTAS

c) DAR ORDENES

Y, de este modo, contrariamente a lo que Huddleston mantenía (2.2.1) y más en la línea de Auwera, defiende la conexión entre la fuerza ilocutiva y los tipos de oración, explicando esta conexión en cada uno de esos tres actos de habla como sigue:

(i) Para Lyons hacer una aseveración es expresar una proposición y, simultáneamente, expresar una actitud determinada con respecto a ella, lo cual no es otra cosa que el llamado COMPROMISO EPISTEMICO. Esto significa que cuando un hablante hace una aseveración en su preferencia está adquiriendo un compromiso con respecto a ella, no en el sentido de que tiene que creer o saber que la proposición es verdadera, sino en el sentido de que todas las afirmaciones que haga después tienen que estar hechas consecuentemente; es decir, tienen que reflejar la creencia de que la aseveración es cierta.

(ii) Cuando un hablante hace una pregunta, expresa una proposición y, a la vez, expresa una actitud de no comprometerse con su veracidad o falsedad de modo que, al hacer esto, le indica al oyente que quiere que él (el oyente) clarifique su incertidumbre asignándole a la proposición un valor de verdad o falsedad (5).

(iii) Las órdenes y peticiones llevan consigo, por el

contrario, otro tipo de compromiso por parte del hablante: el COMPROMISO DEONTICO. Esto quiere decir que al dar una orden el hablante se compromete no con la verdad o falsedad de la proposición, sino con el hecho de que es necesario que se haga algo determinado. Además, cuando se hace una petición, el hablante expresa su deseo de que se haga algo, pero con la diferencia de que le deja al oyente la opción de negarse a hacer aquello que el hablante le está pidiendo.

Es por todo esto por lo que Lyons mantiene que la fuerza ilocutiva de las preferencias no puede ser derivada de un conjunto de condiciones necesarias y esenciales sino que debería derivarse de dos elementos bien diferenciados (Lyons 1981:191):

a) un elemento que define el compromiso o la falta de éste del hablante hacia la proposición y

b) un elemento modal (6) de factualidad en contraposición a otro de conveniencia (o deseo).

Lo que Lyons quiere decir con esto es que la producción de aseveraciones, órdenes o peticiones está regulada por los conceptos de autoridad y compromiso, que no es otra cosa que proponer la subjetividad como elemento claramente determinante de los actos de habla, enfatizando, así, su base social.

Su visión nos recuerda mucho a la de la Hipótesis de la fuerza literal (Gazdar 1981) que analizaremos dentro del capítulo de los actos de habla indirectos. La diferencia entre las dos teorías es que Lyons subordina todos los actos de habla a esos

tres tipos universales mientras que aquellos lingüistas que están a favor de la Hipótesis de la fuerza literal también reconocen como directos todos aquellos actos que tienen un verbo realizativo en su estructura superficial. También nos recuerda a la teoría de Allan (1986), aunque tienen concepciones totalmente diferentes (7). Creemos que sería muy interesante tener un análisis completo del sistema de actos de habla en inglés de Lyons para ver cómo subordina unos actos a otros, ya que sus postulados nos parecen lógicos y muy acertados pero, a falta de tal clasificación, tan sólo diremos aquí para concluir el análisis de su teoría que creemos que con una profundización más exhaustiva de este tipo de análisis en inglés, apoyado por otras teoría más recientes, se puede llegar a un buen análisis de los actos de habla. Como Lyons, creemos que los actos de habla son culturalmente específicos y que la subjetividad es uno de sus elementos determinantes más importantes, definida como concepto pragmático en el que no sólo cabe el compromiso y la autoridad del hablante sino también conceptos tan importantes como el contexto y la situación del hecho comunicativo, como veremos más adelante. También creemos que la fuerza ilocutiva de los diferentes actos de habla está ciertamente ligada a los diferentes tipos de oración y que sólo con una concepción del sistema así se puede llegar a conclusiones interesantes, ya que de otro modo la clasificación general que los lingüistas persiguen es tan confusa como imposible (8).

3.2.4. LA INTRODUCCION DEL CONCEPTO DE CORTESIA

Leech no propone una taxonomía nueva de actos ilocutivos pero las contribuciones que hace a la teoría general pueden considerarse de capital importancia, sobre todo en lo que concierne a la clarificación de algunos aspectos sobre los actos de habla indirectos. Sus estudios están basados en la noción de CORTESIA (Brown y Levinson 1978), que él considera básica para la comunicación. Basándose en el grado de cortesía que hay en algunas situaciones comunicativas, divide las funciones ilocutivas en cuatro grupos, siendo éstos entre los que se repartirán todos los actos de habla. Para establecer estas cuatro funciones diferentes utiliza un único criterio, que no es otro que el grado de compromiso, tanto por parte del hablante como del oyente, que se establece y mantiene con cada una. Estas cuatro funciones son (Leech 1983:104):

a) COMPETITIVA: el propósito ilocutivo compite con el propósito social de la comunicación: ordenar, preguntar, demandar, pedir (con insistencia), etc.

b) SOCIAL: el propósito ilocutivo coincide con el propósito social: ofrecer, saludar, dar las gracias, dar la enhorabuena, etc.

c) COLABORATIVA: el propósito ilocutivo es indiferente con respecto al propósito social: aseverar, contar, instruir, decir, etc.

d) CONFLICTIVA: el propósito ilocutivo entra en conflicto con el propósito social: amenazar, acusar, maldecir, regañar, etc.

Son sólo las dos primeras de estas cuatro funciones las que, como afirma Leech, llevan consigo un mayor grado de cortesía. En la función competitiva, la cortesía tienen un carácter negativo, siendo su propósito el reducir la discordia implícita entre lo que el hablante quiere conseguir y lo que son considerados "buenos modales", ya que los actos que se encuadran dentro de los propósitos competitivos son aquellos que están considerados, en general, faltos de cortesía. La función social es, por el contrario, una función que implica cortesía por naturaleza y por ello, ésta tiene un carácter positivo. En la función colaborativa la cortesía es irrelevante debido a la naturaleza de los actos que implica -que son, en general, simples actos informativos- y, por último, la cortesía no tiene razón de ser en aquellos actos que se encuadran dentro de la función conflictiva ya que, por sí mismos, causan siempre algún tipo de ofensa al oyente.

Teniendo en cuenta estas cuatro funciones, Leech revisa la clasificación de Searle (9) y se centra, sobre todo, en los actos directivos, comisivos y expresivos, llegando a la conclusión de que la cortesía negativa pertenece en gran medida a los actos directivos, mientras que la cortesía positiva forma parte de los comisivos y los expresivos.

Si bien, como hemos dicho al principio de esta sección, la teoría de Leech no aporta nada nuevo a la clasificación general de actos de habla, su insistencia en la noción de cortesía y sus conclusiones con respecto a ella junto con la teoría de Brown y Levinson (1987) pueden resultar de gran ayuda para cualquier análisis que se intente de un acto de habla en particular. En cualquier caso, en esta sección sólo hemos pretendido hacer una pequeña introducción a lo que será su principal aportación a los estudios de pragmática: su PRINCIPIO DE CORTESIA, que analizaremos con detalle en el capítulo cuarto cuando hablemos de los actos de habla indirectos, que es donde se puede entender en su totalidad la importante contribución que supone con respecto al entendimiento de la fuerza ilocutiva de estos actos.

3.2.5. LA CLASIFICACION PRAGMATICA DEFINITIVA

Nosotros creemos que esta clasificación de Allan es la más completa que se ha hecho, así como la más precisa en lo que respecta a la división entre actos de habla directos e indirectos y a su posterior estudio detallado.

Allan divide los actos de habla en dos grupos, que él llama ACTOS ILOCUTIVOS PRIMARIOS y ACTOS ILOCUTIVOS SECUNDARIOS, que equivalen a lo que todos los anteriores lingüistas llaman actos de habla directos y actos de habla indirectos respectivamente.

Basa su clasificación en el hecho de que las preferencias realizativas expresan ilocuciones indirectas en sí mismas y en que las ilocuciones primarias se definen de acuerdo con los tipos de oración que se encuentran en inglés -declarativas, interrogativas e imperativas. Siguiendo esto, piensa que la ilocución primaria de una preferencia viene definida por el tipo de oración que la forma, ya sea por propiedades sintácticas como por propiedades léxicas o prosódicas (Allan 1986, vol.2:237) y, así, reconoce sólo tres tipos de ilocuciones primarias en inglés:

- a) AFIRMACIONES: el hablante dice p
- b) ILOCUCIONES INTERROGATIVAS: el hablante le pregunta algo al oyente
- c) ILOCUCIONES IMPERATIVAS: el hablante le propone al oyente que éste haga algo

Estos tres tipos, según Allan, se pueden volver a clasificar en dos grupos principales (siguiendo a Searle 1975a) dependiendo de la dirección que existe en las palabras que se emplean y el mundo del que se habla. Allan propone que el primer grupo esté formado por las afirmaciones, en las que la dirección es de palabras-a-mundo, mientras que el segundo grupo lo forman las ilocuciones imperativas e interrogativas, ya que la dirección es de mundo-a-palabras. Esto significa que en las afirmaciones el hablante dice algo basándose en su conocimiento o creencia sobre lo que era, es o será el mundo del que habla. En las ilocuciones

imperativas o interrogativas, por el contrario, el hablante o bien quiere saber cómo era, es o será el mundo o bien quiere que ese mundo cambie con su ilocución. La diferencia entre las ilocuciones interrogativas o imperativas es, pues, que en las interrogativas el hablante le da al oyente la opción a no realizar el acto y en las imperativas esta opción no existe para el oyente.

De nuevo, lo aquí expuesto sobre las teorías de Allan es sólo una pequeña introducción a lo que es el desarrollo posterior de su teoría, que se centra, sobre todo, en el estudio de los actos ilocutivos secundarios, como veremos en el capítulo cuatro. En esta sección nos interesaba sólo aquello que concierne a los actos de habla directos o, en su terminología, a los actos ilocutivos primarios, que, como se puede ver, está en la línea de Auwera y Lyons -y también en la nuestra propia-.

3.2.6. CONCLUSION

Como se deduce de todo lo expuesto en esta sección, el concepto de acto de habla directo ha cambiado mucho desde aquellas primeras consideraciones de Austin y Searle. De ser el estudio de las oraciones realizativas de la lengua ha pasado a ser un estudio general de las preferencias de la lengua o, lo que es lo mismo, el estudio de la comunicación verbal, sin ninguna referencia especial a los verbos realizativos, a no ser como ejemplo característico de los diferentes actos de habla que se

pueden realizar en una lengua.

Hoy en día, sólo los tres tipos de actos de habla directos propuestos por Lyons y Allan están ampliamente reconocidos como tales ya que, de lo contrario, sería muy difícil hacer una clasificación debido al problema que plantea el relacionar la fuerza de una preferencia con su forma. Auwera no estaba muy equivocado al plantear su clasificación como lo hizo, aunque su error principal estribó en no reconocer los actos de habla indirectos, lo cual hizo que su clasificación se quedara incompleta y, por tanto, carente de interés para los estudios posteriores. En nuestra opinión, y como ya hemos mencionado en más de una ocasión, es la clasificación de Allan la que nos parece que tiene un interés especial -tomando su teoría como un todo y no solamente los actos ilocutivos primarios. Siguiendo en gran medida la intuición humana -tan importante en pragmática- ha sido el único que ha conseguido hacer una distinción seria y clara entre los actos de habla directos e indirectos por un lado, y entre los diferentes tipo de actos dentro de estos dos grandes grupos por el otro.

Creemos, de todos modos, que hemos conseguido realizar nuestro propósito en esta sección, que no era otro que esbozar de manera general los problemas que existen a la hora de clasificar algo tan complejo y amplio como los actos de habla. Sin embargo, estos problemas aquí planteados sólo se pueden resolver por completo con un estudio exhaustivo de los actos de habla

indirectos, para poder tener una visión completa de todo el sistema. Si bien en el siguiente capítulo vamos a tratar de dar diferentes teorías sobre ellos, nos centraremos, sobre todo, en aquellas que consideramos más interesantes para el posterior desarrollo de nuestro estudio.

NOTAS

(1) Utilizando la terminología de Acero, Bustos y Guesada.

(2) Austin los denominó "espousals" ("adhesión", "adopción"). Preferimos utilizar "adopción" por no tener las connotaciones que contiene "adhesión" de hacer algo con respecto a algo ya existente.

(3) En la traducción de Speech Acts (ver bibliografía) a estas condiciones se les llama "reglas". Nosotros hemos preferido el uso de "condiciones" al estar más cerca de su terminología original, en este sentido no hay que olvidar que Searle no habla de "rules" sino de "conditions" en el original, a pesar de que, como se ve más adelante, están consideradas reglas en sí mismas.

(4) Terminología de Acero, Bustos y Guesada. Es también necesario aquí observar que en la taxonomía que él propone (1979) no aparece el término "representative", que se utilizará posteriormente, sino el de "assertive", teniendo ambos la misma definición.

(5) Lo cual resuelve el problema con respecto a las llamadas "yes/no questions en inglés -o interrogativas polares- pero no resuelve el problema de preguntas como "Where's John?" donde se requiere una información más amplia; preguntas en las que el oyente no se compromete con la veracidad de la proposición hecha por el hablante ya que no es eso lo que se persigue.

(6) Entendido con el significado que se le da en la lingüística anglo-norteamericana.

(7) Ver la teoría de Allan, analizada en 3.2.5.

(8) Nuestras conclusiones personales se pueden hallar con detalle en el capítulo IV. Aquí sólo nos adherimos a los principios fundamentales que configurarán nuestra teoría.

(9) Leech 1983, pp.104 y siguientes.

IV. LOS ACTOS DE HABLA INDIRECTOS Y EL PROBLEMA DE SU
CLARIFICACION

4.1. "CAN YOU PASS ME THE SALT?"

En esta primera sección del capítulo dedicado a los actos de habla indirectos vamos a intentar sentar las bases de lo que se puede considerar "la teoría general", antes de pasar a una pequeña revisión de sus posteriores desarrollos. Para ello, centraremos nuestra atención en los postulados de Searle, ya que puede considerarse pionero en este campo, y los completaremos posteriormente con las teorías de aquellos autores que nos parece que han aportado más para el entendimiento de aquel primer esbozo de Searle: Grice, Leech y Brown y Levinson.

4.1.1. LAS BASES DE LA TEORIA

Como ya vimos en el capítulo anterior, Austin hizo una primera distinción entre las realizativas explícitas e implícitas, aunque de una manera muy general e indeterminada. Se puede decir que en su teoría es más importante lo que se puede inferir de sus afirmaciones sobre las realizativas explícitas que lo que dice realmente sobre las implícitas. Hay que esperar hasta Searle (1969) para encontrar una referencia detallada sobre lo que se ha venido a llamar "actos de habla indirectos". Searle los

menciona por primera vez cuando analiza el concepto griceano del significado no-natural. Es entonces (Searle 1969:68) cuando afirma que es posible realizar un acto de habla sin tener que utilizar una fuerza ilocutiva determinada, aunque esto sólo sea posible cuando en el contexto y en la preferencia haya alguna señal que nos indique que la condición esencial se cumple. Esto significa, básicamente, que es posible ser entendido utilizando una forma de hablar indirecta -cuando se realiza un acto de habla indirecto- si la condición esencial, que es la que nos indica cómo debe ser entendida la preferencia, está lo suficientemente clara tanto para el hablante como para el oyente, porque es esta condición la que determina todas las restantes. Searle, en este sentido, añade que cuando la fuerza ilocutiva de una preferencia no es explícita se puede hacer siempre explícita de una manera u otra. Y es precisamente esto lo que le lleva a especificar todos esos elementos que pueden marcar la fuerza ilocutiva de una preferencia -el propósito del acto, la posición relativa del hablante y del oyente, etc.- que ya mencionamos al final de la sección 2.1.2.

Después de llegar a estas conclusiones, Searle desarrolla una teoría completa sobre ellos en su artículo "*Indirect Speech Acts*" (1975b), donde encontramos, por primera vez, su definición más exacta cuando dice que:

"... indirect speech acts are cases in which one illocutionary act is performed indirectly by way of performing another" (1).

(Searle 1975b:60)

Siendo el ejemplo que menciona el conocido "Can you pass me the salt?" ("¿Puedes pasarme la sal?"), donde se hace una petición preguntándole al oyente sobre su capacidad física para hacer algo que el hablante sabe que no tendrá ningún problema para realizar. Significa que la fuerza ilocutiva primaria de preguntar ha sido proferida para realizar, aparte del acto de preguntar, el acto indirecto de pedir.

En estos actos de habla indirectos, el hablante le comunica al oyente más información de la que, de hecho, dice y lo hace confiando, precisamente, en factores como el conocimiento general que comparten -tanto lingüístico como extra-lingüístico-, y confiando también en la capacidad del oyente para hacer las inferencias correctas. Searle propone dos elementos que él cree totalmente necesarios para el correcto entendimiento de este tipo de preferencias: por un lado, apunta a la necesidad de una estrategia que establezca la existencia de una fuerza ilocutiva distinta a la que se deduce naturalmente del significado literal de la preferencia y, por otro, un mecanismo por el cual el oyente pueda llegar a la verdadera fuerza ilocutiva.

Esa estrategia primera queda establecida de una manera más o menos inconsciente (2) por los principios generales de conversación que subyacen en la mente de los participantes en el proceso comunicativo -que incluyen principios de conversación cooperativa y de cortesía, como veremos más adelante- y el mecanismo del que habla en segundo lugar se puede derivar de las

propias reglas que rigen los actos de habla y de ese conocimiento general del mundo que comparten los participantes. Esos principios de conversación cooperativa se encuentran en el principio de cooperatividad de Grice y el de cortesía se puede deducir tanto de las teorías de Leech (1983) como de Brown y Levinson (1987). Estas dos últimas teorías referentes a la cortesía fueron desarrolladas mucho después de los primeros postulados de Searle con respecto a los actos de habla indirectos, pero son tan importantes para la teoría general que creemos que es importante incluirlos en esta sección; en este sentido, no hay que olvidar que el mismo Searle (1975b:74) consideró que la cortesía era una de las motivaciones más importantes -aunque no la única- que llevaban al hablante a utilizar formas indirectas.

Por todo lo dicho anteriormente, creemos que antes de seguir con la teoría de Searle es importante tratar en un pequeño esbozo, tanto las teorías de Grice como las de Leech y Brown y Levinson y, así, sus postulados serán más fácilmente entendidos cuando volvamos a él en 4.1.5.

4.1.2. EL PRINCIPIO DE COOPERATIVIDAD

En su artículo "*Logic and Conversation*" (1975) Grice se propone hacer un estudio de los diferentes tipos de implicaciones que se pueden encontrar en la lengua. Dentro del grupo de lo que él llamó IMPLICACIONES NO-CONVENCIONALES, que son aquellas en las

que es necesario tomar en cuenta otros factores aparte del significado convencional de la preferencia para saber lo que ella implica, incluyó las llamadas IMPLICACIONES CONVERSACIONALES, que son aquellas en las que se puede deducir por mecanismos pragmáticos lo que se quiere decir.

Para poder saber el significado de esas implicaciones conversacionales necesitamos, siempre siguiendo a Grice, el llamado PRINCIPIO DE COOPERATIVIDAD, definido por Searle como los principios generales de la conversación cooperativa. Este principio Grice (1975:45) lo define de manera general así:

"...make your conversational contribution such as is required, at the stage at which it occurs, by the accepted purpose or direction of the talk exchange in which you are engaged" (3).

Este principio está dividido en cuatro MAXIMAS :

a) La MAXIMA DE CANTIDAD, que se refiere a la cantidad de información requerida y que se divide en otras dos:

(i) Haga que su contribución sea tan informativa como lo requiere el propósito de la comunicación y

(ii) No haga que su contribución sea más informativa de lo que se requiera.

b) La MAXIMA DE CALIDAD, que tiene que ver, como su nombre indica, con la calidad de la información que se ofrece y se subdivide en otras tres máximas:

(i) Intente que la contribución que haga sea verdad,

(ii) No diga lo que cree que es falso y

(iii) No diga aquello de lo que le falta una adecuada evidencia.

c) La MAXIMA DE RELACION (o relevancia), que está relacionada con la relevancia de las preferencias. Solo tiene una submáxima: sea relevante.

d) La MAXIMA DE MODO, que expresa la manera de como se debe decir lo que se tiene que decir. Tiene cinco submáximas:

- (i) Sea perspicaz,
- (ii) Evite la oscuridad de expresión,
- (iii) Evite la ambigüedad,
- (iv) Sea breve (evite el proxeletismo) y
- (v) Sea ordenado

Grice admite que además de estas cuatro máximas, que son las más importantes, hay otras muchas, como la de SEA EDUCADO, que también observan los participantes en un proceso comunicativo y que también puede provocar implicaciones conversacionales. Así, establece que para implicar conversacionalmente una preferencia por medio de otra es necesario que se cumplan unas condiciones determinadas (Grice 1975:49ss):

1- Es necesario que el hablante observe las máximas conversacionales o, al menos, el principio de cooperatividad.

2- Es necesario que el hablante crea que necesita realizar una preferencia determinada para decir -o querer decir- otra.

3- Es necesario que el hablante crea (y espera que el

oyente crea que él cree esto) que está dentro de la competencia del oyente el saber que la suposición expresada en (2) es necesaria.

Esto significa que los elementos que se requieren para averiguar cada una de las implicaciones conversacionales que se producen en la comunicación (4) son: el significado convencional de las palabras utilizadas, el principio de cooperatividad y sus máximas, el contexto de la preferencia -tanto lingüístico como extra-lingüístico-, un conocimiento previo del mundo compartido por los participantes y finalmente, y como es lógico, el hecho de que todos estos elementos estén a disposición tanto del hablante como del oyente.

Son, precisamente, todos estos elementos a los que se refiere Searle cuando menciona la necesidad de unos principios generales de conversación cooperativa. Y no es sólo Searle el que cree en su necesidad; como veremos en las secciones siguientes, todas las teorías que existen sobre los actos de habla indirectos (la teoría de la inferencia, las estrategias de la comunicación no-literal, o las teorías de Allan por mencionar tan sólo algunos) parten de la base que los participantes observan estos principios, aunque parece que es algo tan lógico que ningún teórico los menciona. El principio de cooperatividad de Grice, por tanto, nos parece una de las mayores contribuciones que se han hecho a los postulados originales de Searle con respecto a los actos de habla indirectos (5).

4.1.3. EL PRINCIPIO DE CORTESIA DE LEECH

Si Searle mantenía que un principio de cooperatividad era necesario para explicar la relación que hay entre el sentido y la fuerza en las ilocuciones indirectas, Leech se dió cuenta de que ese principio de cooperatividad no podía explicar por sí mismo por qué en muchas ocasiones se prefiere utilizar esas formas indirectas y por qué no podemos aplicar esas máximas a todas las lenguas. Y, así, intentando resolver todos esos problemas que el principio de cooperatividad le había planteado, desarrolló su PRINCIPIO DE CORTESIA, que no puede ser añadido al principio de cooperatividad como una máxima más sino que tiene que ser tomado como un complemento necesario a él. En este sentido de complementación, se puede decir que el principio de cooperatividad le permite a un participante en un intercambio comunicativo el comunicarse sabiendo que el otro participante está también siendo cooperativo, siendo su función el regular lo que se dice para que las contribuciones que se hacen sean apropiadas con respecto a un propósito ilocutivo determinado. El principio de cortesía, por el contrario, tiene un papel mucho más regulativo, en el sentido de que mantiene el equilibrio social y las relaciones amistosas que nos permiten asumir que nuestros interlocutores están siendo cooperativos en un primer lugar.

El principio de cortesía tienen tres máximas: la máxima de tacto, la máxima de acuerdo y la máxima de generosidad, aunque

en un estudio más detallado de la cortesía se le pueden añadir otras. El principio de cortesía es importante porque explica muchas formas indirectas de habla que encontramos en la conversación diaria. En primer lugar, explica la falta de simetría (6) que puede existir entre el hablante y el oyente en un intercambio comunicativo; en segundo lugar, explica también algunas paradojas pragmáticas que ocurren cuando ambos participantes están intentando ser educados y se crea un problema con lo que dicen y, en tercer lugar, explica la gradación, con respecto a la cortesía que existe entre las diferentes preferencias que tienen una misma fuerza ilocutiva (7), como es el caso de:

(28) Will you come over here?

(29) Can you come over here?

(30) Could you come over here?

(31) Would you mind coming over here?

El concepto de TACTO es uno de los que más influencia tiene dentro del principio de cortesía y fue definido por Leech como "strategic conflict avoidance" (8) (Leech 1980:109). Se mide por el grado de esfuerzo que se pone para evitar una situación conflictiva y, así, para comunicarse con tacto se supone que el hablante ha tenido que asumir dos cosas: (i) que su interlocutor tienen algún tipo de autoridad sobre él y (ii) que tiene que evitar una situación en la que tanto él como su interlocutor pudieran violar la máxima de tacto.

Tanto la máxima de tacto como las otras que conforman el principio de cortesía fueron definidas por Leech en 1983, después de una cuidadosa revisión de los actos de habla propuestos por Searle. Pero antes de pasar a la exposición de su principio de cortesía creemos que es importante señalar que, después de su estudio de las estrategias de tacto, Leech concluyó que en inglés no hay oposición entre las ilocuciones directas y las indirectas, sino que existe solamente diferentes grados de formas indirectas ya que no hay ninguna preferencia en la que su fuerza sea igual a su sentido. Aunque nosotros consideramos que esta opinión es un poco extrema y algo desacertada, no cuestionamos el valor de su contribución a la teoría general con el principio de cortesía. El hecho de que consideremos que no tiene razón en su afirmación de la inexistencia de los actos de habla directos es fácilmente demostrable: tomemos, por ejemplo, una situación tan cotidiana como es la de llevar una película de fotografías a revelar en un lugar dedicado a ello. El dependiente cogerá un sobre especial donde debe consignar nuestros datos y dirá: "What's your name?", "Where do you live?", etc. En este caso, no se puede decir que el dependiente está comunicándose con nosotros por medio de formas indirectas, ya que en la pregunta que hace su sentido es igual a su forma: simplemente está pidiendo información de la manera más directa que conoce; es decir, preguntando literalmente aquella información que necesita. Somos de la opinión de que el inglés (británico) se caracteriza por la tendencia de sus hablantes a utilizar formas indirectas caracterizadas por su alto grado de cortesía, pero creemos que es llegar demasiado lejos el afirmar

que no existen formas directas.

Otra observación que creemos que es importante hacer es que en su propia terminología, Leech no utiliza los términos de hablante y oyente para referirse a los distintos participantes en un proceso comunicativo, sino que prefiere la utilización de "sí mismo" y "el otro" (9) ya que, acérrimo defensor de las diferencias culturales que existen en los actos de habla, incluye de esta manera el hecho de que en las culturas orientales el marido puede referirse a la mujer como "sí mismo", así como el hecho, también apuntado por Clark y Carlson (1982), de que "el otro" puede referirse no sólo al oyente (como participante) sino a personas que se designan con el pronombre de tercera persona o lo que podemos llamar "participantes pasivos o secundarios" de la comunicación verbal (10).

En su principio de cortesía las máximas, que son las que lo definen, se agrupan en pares, de acuerdo con la cortesía afirmativa o negativa que implican (o el diferente valor de la imagen que mantienen (11)). Estas máximas son seis (Leech 1983:132):

a) La MAXIMA DE TACTO

- * minimice el costo al otro
- * maximice el beneficio al otro

b) La MAXIMA DE GENEROSIDAD

- * minimice el beneficio a sí mismo
- * maximice el costo a sí mismo

c) La MAXIMA DE APROBACION

- * minimice la critica hacia el otro

- * maximice el elogio al otro

d) La MAXIMA DE MODESTIA

- * minimice el elogio a si mismo

- * maximice la crítica hacia si mismo

e) La MAXIMA DE ACUERDO

- * minimice el desacuerdo entre si mismo y el otro

- * maximice el acuerdo entre si mismo y el otro

f) La MAXIMA DE SIMPATIA

- * minimice la antipatía entre si mismo y el otro

- * maximice la simpatía entre si mismo y el otro

Creemos que una vez definido el principio de cortesía con sus máximas, huelga una explicación detallada de por qué se considera que es un complemento al principio de cooperatividad de Grice, y no una ampliación de sus máximas. Sin embargo creemos que la cortesía y su influencia en los actos de habla indirectos no puede ser entendida de una manera completa si no añadimos las consideraciones de Brown y Levinson al respecto, de las cuales Allan (1986) es un acérrimo defensor (12), y que sirvieron de base, aunque en una primera edición, a Leech para desarrollar su principio de cortesía.

4.1.4. LA UNIVERSALIDAD DE LA CORTESIA

Partiendo de la idea de que las preferencias (13) tienen frecuentemente una fuerza ilocutiva ambigua, Brown y Levinson desarrollan su teoría de la cortesía y el concepto de imagen (14) como elementos fundamentales, junto con las máximas de Grice, para el entendimiento y la ruptura de la ambigüedad de esa fuerza ilocutiva anteriormente mencionada. Brown y Levinson entienden que los participantes en cualquier comunicación verbal tienen dos características importantes: su racionalidad y su imagen. Por racionalidad entienden su capacidad para desarrollar razonamientos deductivos y por imagen entienden la imagen pública que cada miembro de una comunidad quiere mantener, que se configura en dos aspectos:

a) la IMAGEN NEGATIVA, que es el deseo de poder mantener la libertad de acción y permanecer libre de imposiciones y

b) la IMAGEN POSITIVA, que es el deseo de tener una imagen pública y que ésta sea aceptada.

Este concepto deriva en gran medida de las teorías de Goffman (1967) pero también de las connotaciones populares que dicho término tiene en inglés, que tienen relación con conceptos como estar en un apuro o ser humillado. La imagen, por tanto, es un concepto con gran carga emocional que se puede mantener, perder o valorar y que, en definitiva, hay que cuidar constantemente en la comunicación verbal, donde se establece una especie de juego en el que los participantes defienden su imagen

amenazando la de los otros, que, a su vez, hacen lo mismo hasta conseguir el equilibrio necesario para una comunicación apropiada.

El concepto de imagen está también asociado a otros que pueden considerarse no universales en su realización, como el del honor, la virtud, etc., que hacen de la imagen algo variable de una cultura a otra, si bien, como es lógico, las lenguas que tienen un mismo fondo cultural tendrán también una realización de la imagen parecida; realización que se materializa en el grado de cortesía empleado en los intercambios comunicativos. Tres son los factores sociológicos determinantes respecto al nivel de cortesía que señalan Brown y Levinson (1987:76 ss):

- a) El PODER RELATIVO (P) del oyente sobre el hablante,
- b) La DISTANCIA SOCIAL (D) entre el hablante y el oyente y
- c) El GRADO DE IMPOSICION (G) que hay en el acto.

El poder relativo (P) se puede definir como el grado en el que el oyente puede imponer sus planes y su evaluación personal -su imagen- a los planes y la evaluación personal del hablante, pudiéndose manifestar este poder personal de dos modos: (i) en el control material, que tienen que ver con la distribución de riqueza y la fuerza física y (ii) en el control metafísico que se puede ejercer en las acciones de los otros en

virtud de la fuerza metafísica que uno o los dos de los interactantes poseen.

La distancia social (D) es una relación social de similitud o diferencia dentro de la cual se encuentran tanto el hablante como el oyente para el propósito del acto. Está basada, sobre todo, en las posiciones sociales relativas de ambos.

El grado de imposición (G) está definido, como su nombre indica, por el grado de imposición, tanto situacional como cultural, que interfiere en los deseos de la imagen positiva y negativa de un agente; es decir, depende principalmente del derecho o las obligaciones que tenga dicho agente para llevar a cabo el acto o, por el contrario, de su capacidad física para hacerlo o del placer que puede conllevar para él en su imagen negativa, o incluso del daño que pueda causar a la cara negativa del oyente nacido de la discrepancia entre la imagen que éste desea de si mismo y la que se le presente en el acto. En resumen, se puede decir que G es el grado de imposición que tiene un acto en una cultura determinada y en una situación específica.

Lo más importante con respecto a estos tres factores es que configuran lo que Brown y Levinson llamaron el PESO ESPECIFICO (PE) de un acto, definido como el valor que determina la estrategia de cortesía que el hablante debe elegir al realizar su acto y que se calcula con la siguiente fórmula:

$$PE_x = D (H,O) + P (H,O) + G_x$$

donde "x" es el acto, "H" es el hablante y "O" el oyente.

Brown y Levinson (1987:94 ss) proponen cinco estrategias que el hablante puede seguir a la hora de realizar su acto teniendo en cuenta PE_x y considerando, además, que cuanto mayor sea el riesgo de amenaza de la imagen del oyente, mayor es la conveniencia de que el hablante elija una estrategia más marcada con respecto a la cortesía ya que permitirá que los participantes se defiendan.

El desarrollo de sus postulados puede ser considerado como uno de los estudios más completos que existen en la actualidad sobre el fenómeno de la cortesía y su realización en el habla; en este sentido, cabe destacar el hecho de que muchas teorías actuales (Leech, Allan, Sinclair, etc) están basadas en mayor o menor medida en este estudio. Nosotros nos remitiremos a este estudio también en más de una ocasión a lo largo de nuestro trabajo, sobre todo en nuestra parte práctica, ya que lo consideramos de capital importancia en el análisis de cada uno de los diferentes actos de habla indirectos.

4.1.5. CONCLUSION

Aunque Searle sentó las bases necesarias para una teoría de los actos de habla indirectos, su estudio no puede ser

considerado exhaustivo. El aplicó sus postulados a determinados ejemplos concretos, pero no intentó hacer una clasificación sistemática, pensando, quizás, que los mismos tipos que se encuentran en los actos de habla directos se encuentran también en los indirectos. Consideración que, en la práctica, nosotros consideramos muy lejos de la realidad si sólo tenemos en cuenta sus postulados. Sin embargo, sí fue capaz de entrever algunos de los problemas que se podían presentar en su concepción. Admitió, por ejemplo, que cada uno de los actos de habla directos tiene un potencial diferente con respecto a sus correspondientes indirectos, y que los mecanismos de entendimiento de esos actos indirectos actúan mejor en unas formas que en otras y de ahí, creemos la insistencia de casi todos los teóricos en demostrar sus postulados con el que pasa por ser el acto de habla indirecto más claro con respecto a su funcionamiento: el de pedir (15).

También fue consciente Searle de que sus teorías podían ser criticadas por la falta de un mecanismo sistemático de análisis. En este sentido, y para defenderse de posibles críticas, admitió que su teoría no estaba dentro de ninguno de los paradigmas clásicos de explicación científica de un hecho constatado y lo comparó al análisis epistemológico de la percepción, en el cual se explica el reconocimiento de un objeto por un perceptor mediante un rendimiento sensorial imperfecto. Para explicar esto, compara la pregunta de "¿Cómo sé que me ha hecho una petición si sólo me ha preguntado por mi habilidad para hacer algo?" con la de "¿Cómo sé que era un coche cuando todo lo

que percibí fue una luz que me pasó en la autopista?". Lógicamente, lo que Searle quería explicar con esto es que es muy difícil saber exactamente cuáles son los procesos mentales que tienen lugar en la mente humana cuando se enfrenta a un acto de habla indirecto, aunque sí se pueden intentar explicar mediante implicaciones y aquellos rasgos tanto lingüísticos como extra-lingüísticos que rodean una determinada situación comunicativa.

Lo importante de su teoría, como ya hemos dicho, es que señaló una realidad innegable: la existencia de los actos de habla indirectos en la lengua, que ha dado paso a un estudio más detallado de los procesos comunicativos para intentar explicarlos ya que, en lo que respecta al inglés, son importantes formas de comunicación que no pueden ser ignoradas.

4.2. OTROS INTENTOS CLARIFICATORIOS

Desde que Searle publicó su artículo sobre los actos de habla indirectos, éstos se han convertido en uno de los temas más tratados por los pragmáticos debido a los problemas que presentan. En esta sección nos proponemos dar una pequeña idea del estado en que la cuestión se encuentra ya que es sólo por medio de la comparación como podemos llegar a alguna conclusión al respecto que nos pueda servir de base para nuestro posterior análisis práctico. No podemos hacer aquí un estudio detallado de todas y cada una de las teorías que existen, de modo que hemos preferido coger aquellas que se consideran "clásicas" o que

creemos de mayor importancia para nuestro propósito.

4.2.1. LA TEORIA DE LAS EXPRESIONES IDIOMATICAS

Nos ocupamos de esta teoría en primer lugar porque fue un intento -temprano- de acabar con los actos de habla indirectos. La desarrollaron tanto Green como Sadock en 1975. Para estos lingüistas, lo indirecto de muchos de los casos estudiados de actos de habla es sólo aparente y todos ellos pueden ser tratados como expresiones idiomáticas de la lengua de la que provengan (en este caso, el inglés). Mantenían que formas como, por ejemplo,

(32) CAN YOU + VERBO + PREDICADO

son expresiones idiomáticas de

(33) I REQUEST YOU + VERBO + PREDICADO

porque cuando se le presenta al oyente una preferencia como (32) éste no la analiza de manera composicional; es decir, analizando el significado de cada uno de sus componentes y haciendo las inferencias precisas para llegar a (33), sino que simplemente lo tiene grabado en su mente con la equivalencia semántica precisa. De igual modo, siempre que en una preferencia se encontrara una marca de fuerza ilocutiva indirecta, estos lingüistas la analizaban como expresión idiomática.

Según Levinson (1983:269) esta teoría, aunque pueda parecer lógica en su planteamiento, se enfrenta a dos problemas principales. En primer lugar, apunta al hecho de que las

expresiones idiomáticas se caracterizan por su imposible traducción literal a otras lenguas (¡de ahí su naturaleza de expresiones idiomáticas!). Si tomamos, por ejemplo una expresión idiomática del inglés como:

(34) *I am head over heels for Mary*

con el significado de "gustar mucho" vemos que no es fácil traducirla a otros idiomas y, en ningún caso, encontramos una traducción literal. Lo único que se encuentra son expresiones totalmente distintas pero con el mismo sentido:

(35) *Estoy loco por Mary*

Sin embargo, esto no ocurre con los actos de habla indirectos, ya que es posible encontrar traducciones literales de unas lenguas a otras. El ejemplo mencionado antes -(5)- como petición puede encontrarse también en español, con la misma forma y el mismo sentido:

(36) PODER + VERBO + PREDICADO

y lo mismo se podría decir de muchos otros actos indirectos.

En segundo lugar, Levinson señala como prueba descalificatoria para esta teoría el que no tenga un mecanismo que explique como se pueden entender preferencias ambiguas del tipo de:

(37) *Will you be quiet?*

que pueden tener más de una fuerza ilocutiva indirecta -en el ejemplo usado las dos fuerzas pueden ser la de petición o de orden. Según Levinson, a esta teoría le falta una base pragmática fuerte que pueda explicar la interpretación que se debe seguir en

estos casos dependiendo del contexto en el que está encuadrada.

Paradójicamente, si Levinson adoptó una posición crítica con respecto a esta teoría en un primer momento, se convierte en uno de sus principales defensores posteriormente -Brown y Levinson (1987). En su estudio sobre la cortesía, hacen una clara distinción entre dos conceptos bastante problemáticos: los actos de habla indirectos y las insinuaciones (16), y llegan a la conclusión de que la diferencia que hay entre ambos es que los primeros tienen un significado convencional que no necesita de inferencias para ser entendido por el oyente, mientras que en las segundas es necesario que el oyente haga las inferencias precisas que el contexto y la situación requieren para entender qué es lo que el hablante ha querido decir con lo que ha dicho.

Su teoría, mucho más sistemática que la desarrollada por Green y Sadock, soluciona los problemas que las de éstos planteaban en su origen. En primer lugar, defiende la traducción literal de algunos actos de habla indirectos por el hecho de que dependen de factores socioculturales -ver 4.1.4.- y, como ya mencionamos en su momento, existen culturas que tienen la misma o parecida base y, por tanto, convenciones sociales similares. Con respecto a la ambigüedad de algunas preferencias, Brown y Levinson desarrollan en su estudio un sistema tan completo de estrategias que la ruptura de la ambigüedad no supone ningún tipo de obstáculo para el oyente en el entendimiento de la fuerza ilocutiva que el hablante ha querido dar a su preferencia.

4.2.2. LA HIPÓTESIS DE LA FUERZA LITERAL

La hipótesis de la fuerza literal fue desarrollada por Gazdar en 1981 para acabar con el problema de la relación que hay entre la fuerza ilocutiva y la forma de una preferencia. Tiene dos postulados:

a) Las realizativas explícitas tienen la fuerza asociada a su verbo realizativo, es decir, tienen la fuerza que el verbo indica.

b) Los tres tipos de oración existentes en inglés -declarativo, interrogativo e imperativo- tienen la fuerza que convencionalmente se les ha asignado: aseverar, preguntar y mandar o pedir respectivamente, con la excepción de las realizativas explícitas, que tienen todas forma de declarativas.

El problema que surge con esta teoría es, como puede verse, obvio con respecto a los actos de habla indirectos. En la hipótesis de la fuerza literal todos los casos que no estén contenidos en a) ó b) deben ser considerados indirectos. Esto no sería un grave problema si se pudiera explicar cómo están relacionadas la forma y la fuerza en los actos de habla indirectos que, en un esquema como este, resultan ser la mayoría; pero Gazdar no da esa explicación y, por tanto, nos parece que la teoría, en este sentido, es demasiado incompleta. Tampoco explica cómo las preferencias declarativas pueden cambiar su fuerza literal simplemente por la aparición de un verbo realizativo. A nosotros nos parece poco apropiado el utilizar dos criterios

diferentes (uno sintáctico y otro semántico), dependiendo de los casos, para diferenciar la fuerza ilocutiva de las preferencias declarativas según contengan, o no, un verbo realizativo. Considerando los tres tipos de oraciones que existen en inglés como clases prototípicas de los cuatro tipos de ilocuciones que pueden realizarse en inglés, nos parece bastante contradictoria la distinción que hace con las oraciones realizativas.

4.2.3. LA TEORIA DE LA INFERENCIA

La teoría de la inferencia fue desarrollada por Gordon y Lakoff en 1971 y está considerada como la única manera de poder proponer dos fuerzas ilocutivas distintas para una misma preferencia. Está basada en el hecho de que los actos de habla indirectos tienen una fuerza literal asociada a su estructura superficial (por ejemplo, una preferencia como "Can you pass me the salt?" tendría la fuerza literal de pregunta) pero puede tener otra(s) asociada(s) (en nuestro ejemplo, la de petición) por las inferencias que el oyente puede hacer a través de rasgos contextuales y situacionales.

Las propiedades de la teoría de la inferencia se establecen como sigue:

a) El significado y la fuerza literal de una preferencia es obvio para todos los participantes en un intercambio comunicativo.

b) Para que una preferencia sea un acto de habla

indirecto tiene que existir un dispositivo de inferencias; o, lo que es lo mismo, alguna indicación de que el significado o la fuerza literal (o ambos) son conversacionalmente inadecuados en el contexto y, por tanto, el oyente necesita algún tipo de inferencia para poder entender correctamente la preferencia.

c) Deben existir unas reglas o principios de inferencias específicos que puedan derivar la fuerza relevante a partir de la fuerza literal, el contexto y el significado de la preferencia.

d) Tiene que haber un conjunto de reglas pragmáticas que gobiernen la ocurrencia de palabras como "please" - en la preferencia, ya que pueden cambiar su significado.

Sus lógicos postulados hicieron de esta teoría la base para posteriores investigaciones de lingüistas tan conocidos en pragmática como Searle. En efecto, Searle atribuía la primera de las propiedades a su propia teoría de actos de habla, el dispositivo de inferencias estaba contenido en el principio de cooperatividad de Grice, así como también era éste el que marcaba esas reglas de inferencias. Sin embargo ha sido criticado el que, siguiendo esto, los actos de habla indirectos puedan quedar asimilados a otros fenómenos de la lengua como pueden ser la ironía, la metáfora, etc., en los cuales la intención del hablante no coincide con el significado literal de su preferencia; lo cual, creemos, es erróneo porque el principio de cooperatividad y el de cortesía pueden ser suficientes para diferenciarlos. El único escollo que se le puede encontrar es que con ella es necesario montar un modelo de los procesos mentales

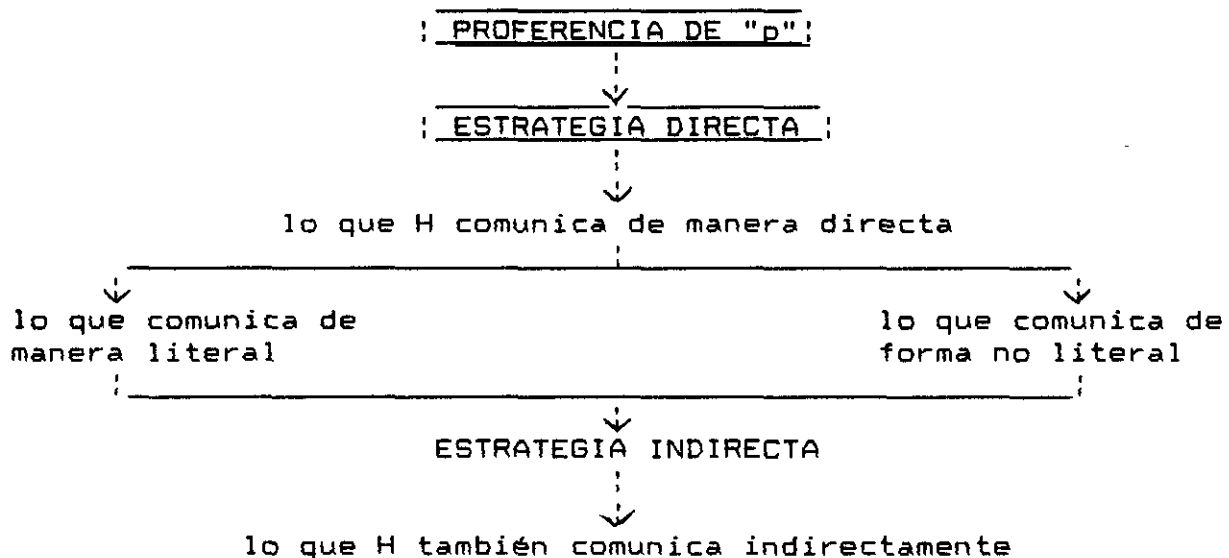
que tienen que seguir los participantes para la correcta comunicación, modelo que fue desarrollado posteriormente por Akmajian et al. (1984) y que veremos en la sección siguiente.

4.2.4. LAS ESTRATEGIAS DE LA COMUNICACION NO LITERAL.

Las estrategias de la comunicación no literal fueron desarrolladas por Akmajian, Demers y Harnish en 1984, dentro de una teoría general de la comunicación. Se basan en el postulado de que en los intercambios comunicativos hay ciertas presunciones que permiten al oyente entender el mensaje emitido por el hablante -heredado, claramente, de la más pura tradición griceana- y lo que se proponen es construir un modelo inferencial basado, precisamente, en esas presunciones; presunciones que se pueden dividir en cuatro tipos, de nuevo, prácticamente idénticos -si bien más sistemáticos- que los encontrados en Grice.

En la que ellos denominan la PRESUNCION LINGUISTICA, se supone que el oyente es capaz de determinar el significado y los referentes de la expresión utilizada, quizás debido a la llamadas PRESUNCION COMUNICATIVA, en la que se asume que el hablante está hablando con un propósito comunicativo específico, claramente identificable si no hay ninguna evidencia que nos haga pensar lo contrario, y PRESUNCION DE LITERALIDAD, por la cual se presume que el hablante está utilizando la lengua de manera literal mientras no existan pruebas de lo contrario. Más importante es, sin embargo, la PRESUNCION CONVERSACIONAL, que se divide a su vez

en relevancia, sinceridad, verdad, cantidad y calidad que nos recuerda, una vez más, al principio de cooperatividad de Grice por su similitud. En lo que difieren de sus fuentes, empero, es en el hecho de que construyen un sistema de estrategias que muestra, precisamente, como puede el oyente llegar a entender el mensaje del hablante y que se resume en el siguiente esquema:



El oyente puede disponer, así, de dos estrategias -la literal y la no literal- dependiendo de como esté realizando esa comunicación el hablante; es decir, si lo que el hablante intenta comunicar no es compatible con el significado literal de su preferencia entonces el oyente sabrá que está hablando de forma no literal (el hablante estará, en terminología de Searle, llevando a cabo un acto de habla indirecto) mientras que si lo que intenta comunicar y el significado literal de la preferencia coinciden el oyente sabrá que el hablante está hablando de forma literal. En la comunicación no literal, además, es importante el

diferenciar si el hablante utiliza FORMAS NO ESTANDAR DE COMUNICACION o si, por el contrario, está utilizando FORMAS ESTANDAR DE COMUNICACION, diferencia llevará a linguistas posteriores (Brown y Levinson, 1987) a utilizar los términos de "acto de habla indirecto" o "insinuación" según se trate de la primera o de la segunda respectivamente (17).

Dejando a un lado las formas estándar de comunicación, por ser aquellas en las que el oyente puede identificar el mensaje de manera automática porque su significado no literal ya está institucionalizado en la comunidad lingüística de manera tan general que no le hace falta otro tipo de inferencias aparte de aquellas que le indican que la comunicación es no literal, y siguiendo con las formas no estandar de comunicación o actos de habla indirectos -que son las que nos interesan para nuestros propósitos- el oyente tendrá que echar mano de las presunciones conversacionales para saber qué es lo que el hablante le está intentando comunicar con su preferencia. Según Akmajian y sus colaboradores, estos actos de habla indirectos se pueden llevar a cabo mediante dos subtipos de actos:

(i) actos literales directos

(ii) actos no literales directos

En el primer caso, los actos se caracterizan porque el número de inferencias que se necesitan es mínimo ya que el simple conocimiento de la lengua por parte del oyente hace que éste reconozca el significado implicado mientras que en (ii) el oyente no sólo tiene que inferir de la preferencia del hablante que éste

no quiere decir lo que ha dicho sino que también debe inferir lo que ha querido decir por medio de lo que ha dicho. Se puede decir, para clarificar un poco todo esto, que en el primer caso el hablante comunica lo que dice más lo que se puede inferir y en el segundo caso el hablante no quiere decir lo que ha dicho, sino algo completamente distinto.

Tampoco en este sistema de estrategias se encuentra una explicación sobre los procesos de razonamiento que tienen lugar en la mente del oyente durante la comunicación indirecta, ya que reconocen que poco se puede saber sobre ellos. Su único objetivo es sistematizar y representar los resultados de las referencias indirectas en la comunicación. Resultados que se encuentran en los ocho pasos que proponen para las estrategias anteriormente mencionadas.

En la estrategia directa se incluyen cuatro pasos, que se pueden resumir en el reconocimiento por parte del oyente de: qué expresión "p" ha proferido el hablante (paso 1º), cuál de los significados de "p" es el operativo en esa situación y contexto (paso 2º), qué es a lo que el hablante se refiere (paso 3º) y qué es lo que el hablante pretende (paso 4º).

En la estrategia literal se incluyen sólo dos pasos, que corresponden al reconocimiento del hablante de: el hecho de que sería contextualmente conveniente que el hablante hablara de forma literal (paso 5º) y lo que el hablante está intentando

comunicar de manera literal y directa (paso 6^o).

Pero como no siempre se habla de forma directa y literal, estos pasos tienen sus correspondiente equivalentes dentro de la estrategia no literal, en los que el oyente reconoce que no sería contextualmente conveniente que el hablante hablara de forma literal (paso 5^{o'}) y lo que el hablante comunica de manera no literal pero directa (paso 6^{o'}).

En la estrategia indirecta el oyente reconoce que no sería contextualmente apropiado el que el hablante hablara de manera directa (paso 7^o) y, finalmente, reconoce lo que el hablante está comunicando también de manera indirecta.

Esta teoría, si bien un poco complicada en su planteamiento, explica de manera sistematizada los pasos que sigue el oyente para llegar al significado de lo proferido por el hablante, pero es criticable en su planteamiento de las diferentes clases de actos indirectos que existen. Para Akmajian y sus colaboradores, existen cuatro tipos de actos indirectos, dependiendo de la literalidad de los actos directo e indirecto que cada una de las preferencias lleva consigo. Así, proponen que los actos literales directos se dividen en:

(i) literal directo + no literal indirecto:

My mouth is dry ("me gustaría beber algo")

(ii) literal directo + literal indirecto:

The bull is about to charge ("vas a tener

problemas")

y los actos no literales directos en:

(iii) no literal directo + no literal indirecto:

The cat loves your pulling his tail ("¡Deja al gato en paz!")

(iv) no literal directo + literal indirecto:

Sin ejemplos

El problema de esta clasificación es saber lo que es literal y lo que no en el acto indirecto que se implica, aunque no se le puede quitar el valor de ser el modelo inferencial más completo de los estudiados al tener cada estrategia el tipo de inferencias que supone para el oyente y un esquema de todas esas presunciones necesarias para el entendimiento del acto. De valor innegable es también el hecho de que el sistema está construido en su totalidad sobre una base pragmática, corrigiéndose así los problemas que otras teorías de la inferencia podían presentar (4.2.3., 4.2.1.).

4.2.5. LA TEORIA DE ALLAN

Como ya se vió en 3.2.5., Allan sólo reconocía tres tipos de actos ilocutivos primarios, ligados a los tipos de oración en inglés. Sin embargo, los actos de habla indirectos estarán clasificados de acuerdo a un conjunto de condiciones de cumplimiento muy parecidas a las de Searle. Condiciones que él considera tan sólo aplicaciones especiales del principio de

cooperatividad de Grice en situaciones específicas.

La condición de cumplimiento más importante para él es la CONDICION DE SINCERIDAD, ya que identifica la sinceridad del hablante al realizar determinadas preferencias. Los otros dos tipos de condiciones que considera importantes son la CONDICION PREPARATORIA, que identifica las circunstancias y participantes necesarios para que un acto de habla se lleve a feliz término y la CONDICION DE EJECUCION, que expresa la actitud o comportamiento que el hablante debe observar si quiere que su acto se realice correctamente. Además de éstas, Allan menciona como importantes los valores que se aplican a cada uno de los actos de habla. Entendiendo como valor a aquel que pone el hablante en una determinada preferencia con relación al contexto en el que se produce (Allan 1986, vol.1:156). Tomando todo esto en cuenta él clasifica los actos de habla indirectos como sigue:

a) ACTOS INTERPERSONALES

- * constantivos (valores de verdad)
- * predictivos (valores de posible verdad)
- * comisivos (valores de legitimidad)
- * de reconocimiento (valores de propiedad)
- * directivos (valores de obediencia o conformidad)
- * autoritativos (valores de autoridad)

b) ACTOS DECLARATIVOS

- * efectivos (valores de autoridad)

* veredictivos (valores de autoridad)

Los valores de verdad en los constantivos están basados en si el oyente está convencido de que la preferencia realmente expresa un hecho del universo del que se habla. Los predictivos, por el contrario, se juzgan de acuerdo con la probabilidad de hacerse verdaderos cuando el contenido de la preferencia se contrapone a lo conocido del universo del que se habla. Los valores de legitimidad de los comisivos se juzgarán de acuerdo con lo que se sabe de la sinceridad del hablante para hacer lo que menciona en su preferencia -teniendo en cuenta siempre que observa el principio de cooperación cuando habla. Se puede afirmar, según esto, entonces, que los comisivos serán casi siempre legítimos. Los valores de propiedad de los actos de reconocimiento dependerán, en todos los casos, de si están hechos en las circunstancias apropiadas. Los valores de obediencia o conformidad en las directivas se juzgan en la racionalidad de hacer que el oyente obedezca al acto, al haber una gran número de preferencias de este tipo como "mate al rey de México" que no pueden ser llevadas a cabo. Finalmente, los valores de autoridad de las autoritativas y de los actos declarativos se basan en la autoridad con la que se profieren. La diferencia entre unas y otras es que en la autoritativas hace falta algún tipo de respuesta por parte del oyente para que el acto se lleve a cabo, mientras que en los actos declarativos la interacción del oyente no es necesaria; diferencia que existe, por otra parte, entre las dos categorías de actos en general.

Los actos interpersonales estarán definidos, así, basándose en dos condiciones de cumplimiento: una condición preparatoria (P) que marca el tipo de valores que conllevan y una condición de sinceridad (S). Existe, sin embargo, otro elemento que define estos actos interpersonales, y que no es otro que la INTENCION ILOCUTIVA (I), que expresa la intención del hablante de que el oyente reconozca que con esa determinada preferencia, el hablante intenta que él reconozca su intención específica al hacerla. En todos estos actos interpersonales, la condición de sinceridad presupone la preparatoria y sin ellas el acto no se realiza.

Los actos declarativos, por el contrario, basan su realización en si el hablante está autorizado por un grupo, comunidad, institución, etc. para llevar a cabo los actos en cuestión. Por esto, aparte de las condiciones que se requieren para los actos interpersonales, los declarativos necesitan las llamadas condiciones de ejecución, que son tres y abarcan lo necesario para que el acto se lleve a cabo por parte del hablante, la preferencia y el contexto en el que el hablante hace esa preferencia.

La taxonomía que Allan propone es muy amplia (18) y, aunque muy similar a las de Austin y Searle, resuelve muchos de los problemas presentados en otras clasificaciones. En primer lugar, él trata esos diferentes tipos propuestos por Austin y Searle como actos indirectos y, así, resuelve de manera clara el

problema de las oraciones realizativas que se presentaba tanto en la teoría de éstos como en las de la inferencia. En segundo lugar, y debido al hecho de que define cada acto por un conjunto de condiciones necesarias y suficientes, resuelve el problema que se planteaba con aquellas categorías que se podían encontrar dentro de dos actos diferentes ya que distingue las diferentes propiedades que tienen en cada uno de esos usos de manera sistemática y clara y, finalmente, podríamos añadir que, siendo una clasificación tan exhaustiva, provee al lingüista de una base de investigación apropiada.

También resuelve el problema de distinguir esos diferentes tipos de actos dependiendo de si contienen o no un verbo realizativo en su estructura superficial por medio de un sistema de inferencias muy parecido al presentado en 4.2.4., que permite al oyente descubrir la fuerza implícita en la preferencia, junto con lo que sabe del contexto y el conocimiento del mundo que comparte con el hablante (19) y, así, se puede decir que la teoría de Allan es la más completa e interesante de las desarrolladas hasta la actualidad y la única que resuelve todos los problemas que se habían presentado anteriormente de una manera enteramente pragmática.

4.2.6. EL PUNTO DE VISTA FUNCIONAL

Una vez que se ha probado con Allan que la clasificación y el estudio de los actos de habla indirectos es posible por

medios puramente pragmáticos, es interesante intentar un acercamiento al tema desde la lingüística funcional, que si bien no está muy desarrollado todavía, puede, en un futuro, ser un amplio e importante campo de investigación.

Cuando Halliday habla de la metáfora gramatical distingue dos tipos principales: (a) las metáforas de los tipos de oración (20) y (b) las metáforas de transitividad. A las primeras las llama METAFORAS INTERPERSONALES y a las segundas METAFORAS IDEACIONALES y serán, precisamente, las metáforas interpersonales las que nos ayuden a profundizar un poco más en los actos de habla indirectos, sobre todo aquellas que tienen que ver con los tipos de oración.

Halliday parte del hecho de que los tipos de oraciones expresan la función de la lengua y distingue cuatro funciones básicas para el inglés:

- declarativa
- interrogativa
- de ofrecimiento
- imperativa

aunque reconoce que estas cuatro funciones pueden estar materializadas en la lengua por medios retóricos diferentes, como podrían ser las amenazas, los avisos, las promesas, los llamamientos, los reconocimientos, etc. todos ellos íntimamente relacionados con las "macro" funciones anteriormente mencionadas por medio de conjuntos definidos de rasgos semánticos

específicos.

Esas categorías retóricas, además, están representadas en la lengua por medio de cosas (nombres) y procesos (verbos), lo cual permite al hablante utilizarlos de muy diversas maneras. El problema, sin embargo, se presenta porque para Halliday el acto de habla no lleva nunca una señal explícita que lo asimile a una categoría específica por lo que la función queda implícita en la mayoría de los casos en el acto de habla (21). El acto selecciona el tipo de oración dependiendo de esas funciones de la lengua, eligiendo una categoría retórica u otra por medio de cinco elementos o factores que concurren, a saber:

1º- los rasgos léxico-gramaticales que lleva consigo la selección de un tono, a los que esa función está asociada de manera paradigmática.

2º- otros rasgos léxico-gramaticales que se asocian a esa función de manera sintagmática, como puede ser la necesidad de una oración condicional o un verbo realizativo explícito, en cuyo caso la preferencia (22) constituye el acto retórico que el verbo realizativo implica.

3º- rasgos del comportamiento del hablante, que se asocian a la preferencia de manera paralingüística: gestos, expresiones de la cara, calidad de voz, etc.

4º- rasgos del contexto de la situación: lo que está ocurriendo, el estado de los interlocutores, etc., así como qué es lo que el hablante pretende con su acto de habla.

5º- rasgos de la cultura donde el acto se incardina.

Estando todo esto muy bien ejemplificado por él mismo en Halliday, 1985: 343-4, donde analiza como preferencias del tipo de "I was wondering if the position is still available" pueden ser entendidas como "Is the position available?" u otras como "How could you say such a thing!" se entienden como "you shouldn't say such a thing" por medio de los elementos arriba mencionados.

Como puede verse, la teoría de Halliday tiene en común con la de Allan el hecho de que sólo reconoce como directos aquellos actos asociados a los tipos de oración en inglés, siendo todos los demás, simplemente, formas metafóricas del habla cuyo significado tiene que ser calculado por medio de la función que llevan implícita (23). Esta teoría también permite el hecho de que algunos actos estén considerados expresiones idiomáticas (4.2.1.), ya que reconoce que estas formas metafóricas pueden llegar a convertirse en formas típicas de expresión en una determinada lengua si se usan de manera muy frecuente por la comunidad. Sin embargo, lo que Halliday nos propone en su estudio son, tan sólo, pautas para un desarrollo posterior de su teoría y en ningún caso se puede considerar su análisis como completo o profundo.

4.2.7. LAS ESTRATEGIAS DE TACTO

Partiendo de la idea de que las preferencias tienen frecuentemente una fuerza ilocutiva ambigua, Brown y Levinson

(1987) desarrollan su teoría de la cortesía y el concepto de imagen como elementos fundamentales (4.1.4.), junto con las máximas de Grice, para el entendimiento y la ruptura de ambigüedad de esa fuerza elocutiva anteriormente mencionada. Para ello, rechazan la teoría de considerar los actos de habla como unidad central de su análisis por encontrarse demasiado unidos al concepto de oración y su análisis tan sólo realizado desde el punto de vista del hablante en la mayoría de los casos. Ellos toman como unidad fundamental lo que denominan "ACTOS CONTRA LA IMAGEN" (24), en los que tendrán gran relevancia tanto la relación social del hablante y del oyente como el contenido amenazador intrínseco del acto, como ya vimos en una sección anterior; cuanto mayor sea el riesgo de amenaza de la imagen de los participantes, mayor es la conveniencia de que el hablante elija una estrategia con un número más alto, ya que permite que ambos se defiendan, siendo la estrategia número cinco -la última- un consejo a no hacer el acto. Sin embargo, desde la primera, que invita a hacer el acto directa y claramente, hasta la quinta, hay una gama de posibilidades que, sin lugar a dudas, abarca todas las distintas maneras de comunicación que un hablante puede utilizar. Quizás, para nuestro propósito, la más interesante sea la tercera estrategia, perteneciente a la cortesía negativa y dirigida al desagravio de la imagen negativa del oyente; es decir, minimiza imposiciones. Aunque dentro de las estrategias directas, Brown y Levinson han estudiado como ésta es una estrategia híbrida, formada por formas indirectas convencionales en las que se llega a un equilibrio entre lo que amenaza la

imagen negativa del oyente y el desgravio que se ofrece a éste por medio de estas formas en las que hace falta un mínimo de inferencias para poder llegar a su significado real.

Esta estrategia híbrida, pensamos, es de gran importancia porque pone las bases para la diferenciación entre dos conceptos que hasta ahora han sido considerados por la mayoría de los lingüistas como pertenecientes a un mismo grupo. Se trata de la diferencia entre los actos de habla indirectos y las insinuaciones.

Cuando Brown y Levinson hablan de las formas convencionalmente indirectas (1987:132-144) las caracterizan como aquellas que carecen de ambigüedad contextual a pesar de que la fuerza elocutiva de la preferencia no es literal (28); es decir, son aquellas que se pueden considerar "modismos", y es precisamente esta subestrategia la que engloba a lo que los demás lingüistas han llamado actos de habla indirectos.

Este punto de partida nos recuerda en gran medida a la teoría de las expresiones idiomáticas (4.2.1.), aunque con algunas modificaciones importantes. En este sentido no hay que olvidar que Levinson (1983:269) fue uno de los que lanzó las más duras críticas a esta teoría al descalificarla por motivos puramente formales. Lo importante de la teoría de Brown y Levinson es que reconocen que sólo pueden ser considerados modismos en el contexto determinado donde se produce la

preferencia y que, de una manera u otra, siempre hay algún indicador que nos lleva a la fuerza ilocutiva implícita y, así, el hecho de que sean considerados "convencionalmente indirectos" e idiomáticos viene dado por el hecho de que el oyente, como ya hemos mencionado antes, tiene que hacer una inferencia mínima.

Con respecto a la universalidad de los actos de habla indirectos -que era otro de los problemas planteados en la teoría de los modismos- afirman que sólo un grupo de actos de habla indirectos son idiomáticos y que el que lo lleguen a ser o no dependerá de factores socio-culturales, que pueden coincidir en más de una comunidad. Habiendo basado su teoría en la cortesía y siendo éste un principio universal por el que se mueven todas las sociedades, no nos parece descabellado el pensar que se pueda hablar de cierto tipo de universales lingüísticos en este área.

Así, las diferencias que establecen entre los actos de habla indirectos y las insinuaciones pueden ser sintetizados como sigue:

a) Los actos de habla indirectos son convencionales, las insinuaciones no y dependen, por tanto, del contexto y la situación determinada el que el oyente haga las inferencias correctas con respecto a la fuerza ilocutiva implícita que el hablante pretende.

b) Los actos de habla indirectos, por consiguiente, tienen sólo una fuerza ilocutiva implícita, mientras que las insinuaciones pueden tener varias.

c) Los actos de habla indirectos se realizan, principalmente por motivos de desagravio de imagen, mientras que las insinuaciones se pueden realizar también por otros motivos, como pueden ser los poéticos, los juegos de lenguaje, etc.

En definitiva, se puede decir que la teoría de Brown y Levinson complementa, en nuestra opinión, la propuesta por Allan y dejan ambas sentadas las bases para lo que verdaderamente nos va a ocupar nuestro análisis minucioso: los actos de preguntar indirectos en inglés, que estudiaremos en el próximo capítulo.

4.2.8. CONCLUSION

En esta sección se ha intentado dar una visión general de las distintas teorías de actos de habla indirectos que han sido propuestas hasta nuestros días desde que Searle sentó las bases para ella diciendo que algunos actos podían llevarse a cabo por medio de la realización de otros.

Las conclusiones a las que se pueden llegar son claras: los actos de habla indirectos son aquellos en los que el hablante dice más de lo que literalmente significa con su proferencia y el oyente puede llegar a su correcto entendimiento por medio de una serie de procesos mentales que se realizan en la mayoría de los casos de una manera inconsciente, o bien por medio de la institucionalización de ese significado indirecto del acto dentro

de su sociedad -y de ahí que las inferencias que el oyente tiene que realizar sean mínimas.

Los actos de habla indirectos, además, tienen una importancia grande dentro de la lengua (sobre todo en inglés, que es la que nos interesa en este estudio) ya que cumplen una función específica, que estará definida de manera particular para cada acto, función que se puede decir que está muy relacionada con el concepto de cortesía e imagen y que sólo se puede analizar de una manera pragmática; es decir, apelando a elementos como la situación y el contexto.

Todos los actos de habla indirectos tienen lo que se ha venido a llamar un "indicador de inferencias", que no es otra cosa que un elemento que indica que el oyente debe apelar a otra fuerza distinta a la literal para la correcta interpretación del acto. Estos indicadores de inferencias pueden ser tanto lingüísticos -en el caso de la entonación, por ejemplo- como extralingüísticos -cuando el oyente recurre a las máximas de cooperatividad de Grice. En cualquier caso, son precisamente éstos los que llevan al oyente a la fuerza que el hablante ha querido imbuir a su preferencia.

En la actualidad, la mayoría de los lingüistas (Huddleston, Halliday, Brown y Levinson, Davison, Allan, Sinclair y Coulthard, Green, etc.) coinciden en tomar como actos directos sólo aquellos que están estrechamente relacionados con los tipos

de oraciones que existen en inglés y, así, reconocen la existencia -como directos- de los actos de preguntar, mandar y aseverar, correspondientes a los tipos de oración interrogativa, imperativa y aseverativa respectivamente. En algunos estudios (Quirk et al., 1972, 1985; Huddleston, 1986) se incluyen también las oraciones exclamativas como otro tipo más, que no se menciona como tal en las teorías de actos de habla. Las razones pueden ser varias (Heredia, 1990; Lyons 1980), pero creemos que la principal es que, si bien se intenta una caracterización de los actos de habla en inglés en todos los trabajos que hemos consultado, es indudable que se tiende a una universalización de esa clasificación y el acto de habla de exclamar no parece que tenga un correlato estructural en todas las lenguas, mientras que es simplemente una cuestión de lógica el que existan los otros tres como estructuras diferenciadas en la mayoría de las lenguas que han sido tratadas por lingüistas. Además, según Heredia, la exclamación manifiesta (o refuerza) la subjetividad o expresividad del hablante; subjetividad o expresividad que, por otro lado, aparecen siempre -en mayor o menor medida- al emitirse toda preferencia, lo que nos lleva a pensar que más que un acto, puede ser considerado como la materialización en el habla de un sentimiento por parte del hablante que, simplemente, añade connotaciones afectivas a la preferencia realizada, independientemente del acto que se esté llevando a cabo.

Así pues, nosotros consideraremos también los actos de preguntar, mandar y aseverar como los únicos directos en inglés

siguiendo, sobre todo, la teoría y clasificación de Allan (4.2.5) y pasaremos a analizar el acto de preguntar de una manera detallada, fijando nuestra atención de una manera muy especial en sus realizaciones indirectas.

NOTAS

(1) Los actos de habla indirectos son casos en los que se realiza un acto ilocutivo indirectamente a través de la realización de otro.

(2) Decimos que queda establecida de una manera "más o menos inconsciente" porque el oyente hace las inferencias necesarias en este punto sin un proceso mental lento en el que su pudiera dar cuenta de los pasos que su mente sigue para llegar a la conclusión de que la fuerza ilocutiva relevante no es la indicada formal y semánticamente en la proferencia. Este proceso se realiza en la mente del hablante, por el contrario, de una manera natural y rápida, más en el subconsciente que en el consciente (utilizando la terminología freudiana).

(3) En español: "Haga que su contribución a la conversación sea como se requiere en el momento en el que ocurre, por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que se encuentra".

(4) Este primer estudio está complementado por otro artículo, "*Futher notes on logic and conversation*" (1978), cuya referencia completa se encuentra en la bibliografía.

(5) Creemos importante mencionar aquí la sistematización de la explicación de todos estos procesos mentales deductivos con respecto a la conversación cooperativa que se encuentran en la obra de Wardhaugh How Conversation Works (1985), básica para comprender mejor el funcionamiento de la comunicación oral.

(6) Por falta de simetría se entiende la de los factores D y P de los que hablan Brown y Levinson y que serán analizados con detenimiento en la sección siguiente.

(7) Remitimos al lector a un interesantísimo estudio de Butler (1988): "*Politeness and the semantics of modalised directives in English*", donde se explica con mucha claridad cuales son los factores que influyen en la gradación -según la cortesía- de las preferencias directivas en inglés.

(8) En español se podría traducir con "evitación estratégica de conflicto"

(9) Que en Principles of Pragmatics aparecen como "self" y "other"; si bien en la terminología filosófica española "self" correspondería a "yo", hemos preferido utilizar "si mismo" para que la máximas sean más fáciles de entender.

(10) En terminología de Clark y Carlson (1982, p.334) "SIDE-PARTICIPANTS". A ellos se debe el estudio más importante en este sentido.

(11) El concepto de imagen se explicará con detalle en la sección dedicada a Brown y Levinson, pero también se puede encontrar explicado de manera más general en Allan 1986, vol.1, p.10 y ss.

(12) Aunque nosotros hemos utilizado la segunda edición de la obra de Brown y Levinson, hay que tener en cuenta que la primera edición es de 1978.

(13) Brown y Levinson utilizan frecuentemente la palabra 'preferencia' con el mismo significado con el que nosotros lo hemos venido haciendo hasta ahora. Sin embargo, en su análisis toman como unidad fundamental lo que ellos llaman "face-threatening acts" o "actos contra la imagen". En definitiva viene a ser lo mismo que los actos de habla, aunque ellos afirman que éstos últimos están demasiado unidos al concepto de oración. Quizás en un primer estadio de la teoría (Austin 1962), cuando se analizaban como tales sólo las oraciones realizativas, esto fuera así, pero con el sentido que tienen actualmente, no encontramos ninguna diferencia entre los dos conceptos.

(14) En su propia terminología "FACE". Lo hemos traducido como "imagen" y no como "cara" para que se mantengan las mismas connotaciones que existen en inglés.

(15) No hay que leer demasiada literatura sobre este tema para darnos cuenta de que "the act of request" es el único analizado por, nos atrevemos a decir, todos los teóricos, ya que por su especial naturaleza es el que utiliza formas más claramente indirectas en inglés.

(16) Nos referimos a la diferencia entre "indirect speech acts" y "hints".

(17) Hacemos notar aquí la similitud que hay entre esas formas estándar de comunicación y la teoría de las expresiones idiomáticas analizada en 4.2.1.

(18) Cfr. Allan 1986, vol.2, pp.193-203.

(19) Cfr. Allan 1986, vol.2, pp.105 y ss.

(20) Nos referimos aquí a las que él llama "METAPHORS OF MOOD". Nosotros utilizamos terminología de Heredia 1990.

(21) Se refiere aquí, claramente, a los actos de habla indirectos que estamos tratando en este capítulo.

(22) El utiliza el término "illocución" para designar las preferencias.

(23) Halliday (1985, p.343) mantiene que este tipo de análisis ya ha sido llevado a cabo dentro de la teoría de los actos de habla, aunque sólo con respecto a los actos perlocutivos, lo cual nos parece equivocado ya que, como se ha demostrado en este estudio, él se está refiriendo a los actos ilocutivos y, dentro de ellos, a los indirectos. Notamos, pues, un error de terminología en sus postulados.

(24) Cfr. Brown y Levinson 1987, pp.76 y ss.

(25) Cfr. Brown y Levinson 1987, pp.94 y ss.

V. LOS COMPONENTES PRAGMATICOS DE LOS ACTOS

5.1. LOS COMPONENTES PRAGMATICOS DE LOS ACTOS

En los capítulos anteriores de este trabajo hemos intentado hacer un estudio de los tres pilares básicos de los que se compone una teoría de actos de habla; a saber, la definición de fuerza ilocutiva, la definición y clasificación de los actos de habla directos y la clarificación de los actos de habla indirectos. En este capítulo y en los siguientes nos centraremos, sin embargo, no en los desarrollos de la teoría general -que creemos que ya ha quedado suficientemente introducida con lo expuesto hasta ahora- sino en una de sus aplicaciones, ya que consideramos que de poco sirve un planteamiento teórico si no se puede verificar su aplicabilidad y utilidad.

Para ello, hemos elegido una fuerza ilocutiva, la de pedir información, de la cual partiremos para ver sus realizaciones tanto directas como indirectas en la lengua oral, de las cuales analizaremos su aparición y sus motivos para ello dentro de un aparato que nosotros consideramos mayoritariamente pragmático, basado en la teoría de los actos de habla, aunque no por esto rechazaremos todo aquello que, postulado desde otros campos no menos importantes de la lingüística, nos sea de

utilidad en nuestro análisis.

Recordando lo que hemos expuesto hasta ahora, nuestro trabajo parte de la idea searlina de que las preferencias tienen todas, al menos, una fuerza ilocutiva, que no es otra que la intención que el hablante persigue al hacerla, y que intenta que el oyente reconozca para que así su acto se realice felizmente.

Creemos, sin embargo, que antes de pasar a un estudio y análisis exhaustivo de la fuerza ilocutiva que hemos elegido, es importante definir todos los elementos que, con respecto a ella, vamos a mencionar constantemente en nuestro trabajo. Alguno de esos elementos ya han sido tratados con detalle anteriormente -como es el caso del Principio de Cooperatividad (1), teoría de la cortesía (2), indicador de la fuerza ilocutiva (3), etc.- pero otros tan sólo han sido mencionados hasta ahora de una manera general y es, precisamente, llegados a este punto, cuando se hace más interesante su estudio más minucioso.

5.1.1. LOS PARTICIPANTES

En nuestro estudio de la fuerza ilocutiva de pedir información nos vamos a centrar en preferencias específicas hechas por hablantes de una lengua determinada -el inglés- a determinados oyentes y es, obviamente, a esos hablantes y oyentes a los que nos vamos a referir cuando utilicemos el término de participantes.

En las teorías generales de la comunicación, el hablante es la persona o personas que emite(n) un mensaje por un medio oral. El hablante es, en otras palabras, el emisor del mensaje. En nuestro caso hemos preferido la terminología menos genérica de hablante porque nos centramos, precisamente, en la emisión oral de una preferencia. Por el contrario, el oyente es la persona o personas que reciben ese mensaje, son los receptores de las preferencias, prefiriendo también la terminología menos genérica por el canal que se utiliza.

Los participantes, así definidos, se puede decir que tienen lo que Van Dijk (1977:193) definió como dos funciones principales, que nosotros hemos preferido llamar CAPACIDADES por serles inherentes:

- la capacidad de hablar
- la capacidad de escuchar

Si bien todos los participantes en un acto oral se caracterizan por tener las dos, nosotros las consideramos, para nuestro propósito, excluyentes, ya que si bien es verdad que se poseen las dos, sólo una de ellas definirá la función específica de cada uno de los participantes en cada uno de los intercambios comunicativos de los que trataremos. Con esto no queremos decir que siempre se tenga que definir a un participante por una misma función, sino todo lo contrario. Precisamente porque se trata de capacidades inherentes que a todos los participantes se les supone, pueden hacer que la función de esos participantes cambie a lo largo de la comunicación y, así, un hablante puede pasar a

ser oyente y viceversa, siendo ésta la forma, en definitiva, en la que se produce la interacción de esos participantes en una conversación.

Sin embargo, para que esa interacción se produzca no sólo es necesario el que todos los participantes sean conscientes de estar en posesión de esas capacidades mencionadas anteriormente, sino que también es necesario que sepan cómo y cuándo utilizarlas correctamente. Si bien esto puede parecer una afirmación un poco simplista, nosotros no lo consideramos así desde nuestro punto de vista.

Por lo que hemos expuesto sobre el principio de cooperatividad -4.1.2.- y su necesidad, cabe pensar que existen ciertas habilidades que los participantes poseen y pueden desarrollar en un momento determinado de la conversación para que ésta pueda seguir su curso apropiadamente. Wardhaugh (1985:4) apunta a la necesidad de cuatro principales:

- el sentido bien desarrollado de lo que se puede y no se puede decir, y cuándo -o cuándo no- se puede mencionar.

- el saber cómo se pueden utilizar las palabras para hacer algo determinado, así como también saber qué palabras se pueden utilizar en cada circunstancia específica.

- el saber complementar y reforzar lo que se quiere

decir mediante movimientos, posturas, gestos, miradas, etc.

- el ser consciente de cómo utilizan todo esto los otros participantes para que todos se puedan adaptar, en la medida de lo posible, a un uso homogéneo.

Con todo esto, creemos, Wardhaugh no sólo apunta a la necesidad de ser cooperativos, siendo conscientes en cada momento de las necesidades de los otros, sino que apunta también -sobre todo en sus dos habilidades primeras- a la necesidad de que los participantes tengan desarrollada de manera completa su competencia en la lengua en la que emiten su mensaje para que éste sea verdaderamente apropiado en la situación en la que se emite.

Muy unido a todo esto y al hecho de que la comunicación es una actividad social, se puede incardinar otra de las necesidades que tienen los participantes: la de conservar sus apariencias de cara a los demás, lo cual nos lleva al concepto de imagen, ya explicado anteriormente -4.1.4.-, también básico a la hora de realizar una preferencia en términos pragmáticos, como veremos más adelante.

En este apartado de los participantes en la comunicación y las características que reúnen, debemos mencionar, finalmente, aquellas teorías que apuntan a la necesidad de tener en cuenta a

los diferentes tipos de oyentes que pueden existir en un intercambio comunicativo (4), Si bien nosotros estamos de acuerdo con el hecho de que cuando un hablante realiza un acto ilocutivo puede haber diferentes tipos de oyentes, no creemos que esto influya de gran manera en el tratamiento de la fuerza ilocutiva por varias razones:

a) los oyentes accidentales que no toman parte en un intercambio comunicativo específico no pueden ser considerados parte de dicho intercambio comunicativo,

b) al hablante, en principio, no le interesa más que el oyente al que dirige su pregunta -en nuestro caso- y, por tanto, sólo a él toma en cuenta a la hora de ajustar su acto ilocutivo a las circunstancias que a ambos le rodean,

c) precisamente por lo dicho en b) la intención ilocutiva del hablante va dirigida a un oyente en particular, sin importar lo que pueda decir uno accidental, y

d) recogiendo lo dicho en los tres últimos puntos, el efecto ilocutivo que cuenta es el que el hablante ha logrado crear en el oyente elegido y no en los demás que pueda haber.

Además de todo esto podríamos añadir lo que es una consecuencia lógica de la situación comunicativa per se: una vez establecidos los participantes en un acto ilocutivo -lo cual lo hace la conversación misma en la que se desarrolla- las demás

personas que pueda haber alrededor no cuentan para el mismo y cualquier intromisión por parte de un oyente accidental puede ser considerada como una amenaza contra la imagen negativa de los participantes. En este sentido, se puede poner el ejemplo de la persona que, habiendo recibido una intromisión en su conversación, interpela al intruso diciendo "¿y a ti/Ud. quién te /le ha preguntado?".

Una vez aclarado esto, no creemos -como ya hemos dicho en otra parte de este trabajo- que tenga especial relevancia el hecho de que haya más de un oyente porque el hablante siempre será consciente del tipo de interlocutores que tiene y a ellos dirigirá su preferencia específicamente, sin importarle si es uno o varios. Cabe pensar, pues, que la diferenciación entre los diferentes tipos de oyentes es irrelevante, al menos para nuestro propósito.

5.1.2. EL CONTEXTO Y LA SITUACION

Dentro de los elementos a los que los lingüistas pragmáticos han prestado atención en sus trabajos, el contexto y la situación son los que, por lo general, más espacio han ocupado en toda la literatura que explica los diferentes planteamientos pragmáticos que a lo largo de los últimos treinta años se han desarrollado, considerados muy unidos a la cuestión de los participantes en la comunicación (Labov 1970, Hymes 1964a).

La importancia del contexto para establecer el significado de las oraciones fue postulada por primera vez por Malinowski (1923, 1935), al darse cuenta de que para entender lo que decían las tribus cuyas lenguas estudiaba debía tener en cuenta algunos aspectos culturales y situacionales que incluyó en lo que denominó "contexto de situación", lo cual apuntaba ya a lo que Wittgenstein desarrolló más tarde, en Philosophical Investigations (1953), sobre el concepto de significado como uso específico de una preferencia en el momento específico en el que se emite. Posteriormente, sería Firth el que intentara construir una teoría netamente lingüística sobre este concepto y, para hacerlo, abstraigo lo que él consideró sus categorías conformantes. Estas categorías tienen que ver, principalmente, con los participantes, sus acciones tanto verbales como no verbales y los efectos de las primeras. Pero no se paró ahí, sino que, además, insistió en la existencia no sólo de un contexto de situación -postulada ya por su predecesor- sino de otros muchos tipos más, como el contexto gramatical, el contexto léxico, etc. Aunque las ideas de Firth han sido muy criticadas (Lyons 1966, Langendoen 1968, 1971 entre otros) no hay duda de que su trabajo puede considerarse pionero en este campo y sirvió de base para algunos desarrollos posteriores, como veremos a continuación, lo cual prueba que no estaba del todo equivocado en su planteamiento (Palmer 1958:273).

Lo que nos interesa realmente a nosotros, empero, son los planteamientos que desde la pragmática o disciplinas afines

se han hecho sobre este tema (Coates y Cameron 1989, Milroy 1984, Hymes 1964b). Quizás uno de los trabajos más importantes -al ser monográfico- es el de Van Dijk (1977). Parte de la base de que para saber la validez de un acto éste tiene que ser puesto en su situación, a la que llama contexto (5), habiéndose tenido que estipular antes qué tipos de actos son válidos para cada situación. Para él el contexto es una secuencia de sucesos (siendo sucesos sinónimo de acciones) y esta secuencia es, por naturaleza, infinita. Es decir, según Van Dijk existen multitud de contextos en los que el acto se puede desarrollar y de ahí nace la necesidad del "contexto verdadero", que está definido como el período de tiempo y el lugar en los que el hablante y el oyente realizan una actividad común, satisfaciendo las propiedades de "aquí" y "ahora" de una manera lógica, física y cognoscitiva. Esta definición de contexto nos recuerda, en cierta medida, a la propuesta por Firth, en el sentido de que los elementos conformantes siguen siendo los mismos: los participantes en el acto, aunque es mucho más restringida.

Wardhaugh (1985), aunque partiendo de las ideas de Schegloff (6), llega a parecidas conclusiones, aunque amplía los elementos que lo forman. No sólo son importantes el "aquí" y "ahora" -llamados por él "el dónde" y "el cuándo" de la preferencia- sino que incluye también el contenido de la preferencia, el cómo se comunica ese contenido y el efecto que tiene la preferencia en los oyentes; así como aquellos signos no verbales realizados por el hablante. En contraposición con la

noción restringida de Van Dijk, esta caracterización de contexto nos parece demasiado amplia y poco clara, a la vez que insiste en poner demasiado énfasis en los participantes como elementos conformantes.

El estudio de Sperber y Wilson (1986) es, quizá, uno de los más interesantes y completos que se han desarrollado en los últimos años sobre la noción de contexto, ya que es la base para su teoría de la relevancia y está, por tanto, íntimamente ligado a ella. Para ellos, el contexto se define como "el conjunto de premisas que se utilizan en la interpretación de una preferencia" (7) y están contenidas en las asunciones que hace el oyente sobre el mundo que le rodea. Precisamente porque son las asunciones del oyente con respecto al mundo que le rodea, el contexto en su teoría no está considerado como algo inmediato, como el "aquí" y "ahora" del que hablaban sus predecesores. Para Sperber y Wilson hay otras muchas consideraciones a tener en cuenta a la hora de interpretar una preferencia, como son los recuerdos de los participantes, la cultura general que poseen del mundo, sus creencias religiosas -¡si las tienen!- su ética, etc. Sin embargo, si en un primer momento puede parecer que esta definición de contexto lo convierte en inabarcable, lo cierto es que en su teoría la noción de contexto está muy restringida. Ellos basan su teoría en que el proceso de comprensión de una preferencia es inferencial y deductivo y, por ello, el contexto está restringido por la capacidad de la memoria para desarrollar esos procesos deductivos sin demasiado esfuerzo ya que, en definitiva, el

contexto viene determinado por la búsqueda de relevancia en la preferencia y esa relevancia está en proporción inversa a la cantidad de esfuerzo que necesita hacer el oyente al procesar la preferencia; es decir, mientras más relevancia tenga la preferencia, menor será el esfuerzo requerido para su procesamiento por parte del oyente y, por tanto, más determinado estará el contexto en el que se produce.

En nuestra opinión, esta última teoría tiene la ventaja de volver un poco a la noción originaria de "contexto de situación", en contraposición a aquellas teorías que hacen más hincapié en el contexto lingüístico de la preferencia.

Nosotros estamos de acuerdo en considerar el contexto, como ya hemos dicho en más de una ocasión, como un elemento básico en una teoría pragmática y básico también para poder llegar al significado completo y correcto de una preferencia. Sin embargo, pensamos que hay que hacer una diferenciación clara entre lo que es el contexto como término genérico y lo que es considerado contexto en una teoría pragmática, que se acerca más al término "situación".

Veamos lo que queremos apuntar con ejemplos tomados de una situación comunicativa real (siendo 'a' y 'A' los participantes) (8):

(38) a- You can support yourself fully during the

course?

A- Yes.

a- and you can be a full-time student?

A- and I can be a full time student, yes.

a- This means that you've got somebody lined up to live in as a sort of housekeeper?

A- I've got a living in girl.

a- A living in girl?

A- yes.

(S&Q, pp.753-4)

En primer lugar, cabría hablar de un CONTEXTO LINGUISTICO, definido por el conjunto de elementos lingüísticos que aparecen en una determinada preferencia. Así, si cogemos, por ejemplo, la preferencia "This means that you've got somebody lined up to live in as a sort of housekeeper?" del discurso anterior, su contexto lingüístico serán todos los datos -meramente lingüísticos- que la acompañan en el momento de su emisión: es una estructura aseverativa, con una entonación final ascendente como correspondería, sin embargo, a una pregunta, etc.

El CONTEXTO SEMANTICO sería el conjunto de elementos léxicos que condicionan o precisan el significado de un elemento determinado. Es el que resolvería todos los problemas de ambigüedad léxica que puede presentar cualquier elemento de una preferencia, como puede ser el caso de "support" en "You can

support yourself fully during the course?", con el significado de "mantenerse" en vez de "apoyar".

Por el contrario, el CONTEXTO SOCIAL O SITUACIONAL es el que determina el entorno extralingüístico común a los participantes. En el caso de nuestro ejemplo sería el hecho de que Mrs Finney (A) está en una entrevista en la universidad de Londres para ver si es aceptada para hacer un curso de lengua y literatura inglesas. Dentro de ese contexto situacional general, se podrían distinguir dos tipos: uno sería el CONTEXTO SOCIO-CULTURAL general, que correspondería al conjunto de datos de conocimiento del mundo que tienen los participantes y otro sería el CONTEXTO SITUACIONAL -al que normalmente denominamos "situación", que se refiriría a la situación determinada en la que los participantes se encuentran.

Este último es el único que se puede considerar verdaderamente pragmático por los elementos que lo forman -extralingüísticos en su totalidad-, aunque esto no significa que en un planteamiento pragmático sea el único a tener en cuenta.

Habiendo quedado establecido a lo largo de todo el trabajo que el significado de un acto es algo complejo en el que se interrelacionan los diferentes campos de la lingüística, habrá que elaborar un método interdisciplinar para poder llegar al significado total de la preferencia, ya que, en definitiva, el objetivo de la pragmática no es sólo analizar una preferencia

hasta sus elementos más mínimos, sino establecer, también, los motivos por los que un hablante elige, en una determinada situación, una preferencia específica y no cualquier otra de las posibles.

Llegados a este punto, creemos, es necesario establecer el punto de unión entre los dos elementos que hemos mencionado en esta sección: el contexto y los participantes. Hablábamos en el punto anterior de las características que compartían los participantes en la comunicación y decíamos un poco más arriba que muchos lingüistas han centrado la noción de contexto en las figuras de los participantes. Nosotros, sin embargo, los hemos separado como elementos diferentes, aunque no por ello creamos que son irreconciliables, sino todo lo contrario.

La decisión de considerarlos como elementos diferentes viene dada por el hecho de que cada uno en particular puede aportar, en un análisis pragmático, datos por sí mismo. En el caso de los participantes, tomados como entidad, podemos ver si son hombres o mujeres -y si esto marca alguna diferencia importante en el discurso- o si existe entre ellos una diferencia de edad que marque también diferencias. En el caso del contexto, podemos ver cómo se marcan las diferencias de poder o la influencia del entorno físico. Cada uno de estos datos son inherentes a sus fuentes y vienen dados por ellas de una manera natural. Sin embargo, ninguno de los dos es suficiente y necesitamos de su interacción para comprender cada acto en su

totalidad. Esa interacción viene dada, en nuestra opinión, por la necesidad, a la que han apuntado muchos estudiosos (Searle 1969, Coulthard 1985, Lewis 1965, Schiffer 1972, Sperber y Wilson 1986, Clark y Marshall 1981, entre otros) de que los participantes tengan un universo común de conocimiento. Es, precisamente, en este conjunto de conocimientos comunes donde se pueden incluir todos aquellos aspectos básicamente culturales y situacionales que determinan la comunicación y que permiten que, en determinadas situaciones, el hablante prefiera optar por una forma indirecta de comunicación y el oyente entienda lo que el primero ha querido decir con lo que ha dicho. Si no fuera por este universo común de conocimiento entre los participantes, no se podrían aplicar principios tan importantes como el de cooperatividad o el de cortesía, y la interacción de los participantes se haría difícil, por no decir imposible.

5.1.3. LOS EFECTOS ILOCUTIVO Y PERLOCUTIVO

Siguiendo a Austin (1962) (9) definimos el efecto ilocutivo como aquel que producen los actos ilocutivos en el oyente. Aunque ningún teórico pragmático ha tomado hasta ahora este factor en consideración, nosotros creemos que es de gran importancia, ya que es el indicador de que el acto ilocutivo ha tenido lugar correctamente. Para Austin, muchos actos ilocutivos invitan al oyente a que "responda" de una manera o de otra a ese acto que se ha realizado. En este contexto, "responder" no es sólo hacerlo verbalmente; cualquier gesto, mirada, etc. puede dar

una buena indicación al hablante de que su acto se ha realizado felizmente y el oyente ha entendido su intención ilocutiva.

Este efecto ilocutivo es de gran importancia para la fuerza que vamos a tratar de manera monográfica ya que el acto que se realiza, de cualquier manera, es uno de los típicos que invitan al oyente a una respuesta, materializada en la mayoría de los casos verbalmente, al perseguir el hablante cuando lo realiza algún tipo de información.

La diferencia de este tipo de efecto ilocutivo con respecto al perlocutivo es clara. El efecto perlocutivo de una preferencia se entiende como la acción que ésta ejerce sobre las creencias, actitudes o conducta del oyente (10) o, en algunos casos, como una acción realizada por éste último como resultado de la preferencia del hablante y controlada por éste. En el caso de las preguntas, la respuesta del oyente no puede considerarse de esta manera -a no ser que la realización de la fuerza ilocutiva de petición de información esté realizada por medio de un imperativo- ya que, al contestar a la pregunta, el oyente (ahora hablante) no lo hace por la influencia que su interlocutor ha ejercido sobre él, y en casi ningún caso se puede mantener que la respuesta esté controlada por el hablante. En alguna circunstancia, el hablante puede -o cree que puede- saber la respuesta que va a recibir pero, en última instancia, el oyente -que pasa a ser hablante- no está influenciado por su interlocutor.

Así, creemos, la fuerza ilocutiva de petición de información puede tener diferentes realizaciones con respecto al efecto que consigue y dependiendo del acto que se utilice como medio podemos encontrar dos tipos de efectos: el ilocutivo y el perlocutivo.

En el corpus de Svartvik y Quirk (1980) encontramos esta entrevista (11) entre una mujer que quiere hacer un curso después de haber criado a una familia y el hombre encargado de las admisiones:

(39) a- Will you have any domestic work at all?

A- um...well, I shall have to organize.

En este primer ejemplo vemos que la fuerza ilocutiva de petición de información está realizada por un acto de preguntar directo; es decir, con la estructura sintáctica y las características fonológicas que le corresponde como tal. El que la mujer conteste de la forma que lo hace no quiere decir que el hablante (entrevistador) ejerza ningún tipo de influencia sobre su comportamiento o respuesta; la mujer, simplemente, reconoce el acto que su interlocutor ha realizado y toma el turno que le corresponde en la conversación para dar la información que le han pedido. El efecto es, por tanto, ilocutivo, ya que ella ha actuado de forma cooperativa ante el silencio de su interlocutor respondiendo a una pregunta que se le había formulado.

El hecho de que en este tipo de efecto que nosotros hemos llamado ilocutivo el hablante no ejerce ningún tipo de influencia sobre su interlocutor lo demuestra también el siguiente intercambio comunicativo de la misma entrevista arriba mencionada:

(40) B- What kind of category of a novel would you say, generally speaking, *Lord of the Flies* belongs to? Is it a realistic novel or is it a symbolic novel? or how would you describe it?

A- um...well, could you describe it as satire?

B- Of course there is satire in it, but then, of course, there's satire in most novels.

donde, en primer lugar, se responde a una petición de información por parte del hablante mediante otra pregunta y, en segundo lugar, se puede observar como la respuesta, totalmente inesperada, sorprende a su interlocutor y le deja, a su vez, en una posición difícil en el discurso, sin saber realmente como continuar. El efecto ilocutivo que se produce en el oyente, una vez más en este ejemplo, no está controlado por el hablante en la ejecución del acto y nace de su mera naturaleza.

Creemos que este tipo de efecto ilocutivo es importante porque, en su análisis, se podrán observar fenómenos tan importantes en pragmática como el estudio de los actos ilocutivos mismo, entre los que cabe destacar el error pragmático, que más adelante veremos con detenimiento. El acto ilocutivo es, en definitiva, lo que Van Dijk (1977:238-48) y Coulthard (1985:42-3)

consideran unidades más grandes dentro del discurso (12) y, como ellos, pensamos que el acto no puede estar analizado en su totalidad si no tenemos en cuenta, también, el efecto que tienen en el oyente y lo que éste último supone para el discurso. Si hablamos de intercambios comunicativos, no podemos, por otro lado, estudiar tan sólo una parte de él, sobre todo si, como en el caso de la fuerza ilocutiva que estamos tratando, el acto en el que se realiza invita a una respuesta.

Por el contrario, el efecto perlocutivo de una preferencia cualquiera supone, como ya hemos dicho en varias ocasiones, una influencia en las creencias o comportamiento del oyente por parte del hablante. Esto es claro en actos como las peticiones o ruegos, por ejemplo. Tomemos otra conversación del mismo corpus en la que una chica distinta a la anterior es entrevistada también para entrar en la universidad (p.774):

(41) a- Would you like to take the comfortable chair?

A- That's lovely! (laughs)

el hecho de que "a" esté en una posición de poder superior con respecto a "A" hace que ésta última no dude ni un momento en sentarse, es dirigida a ello por un interlocutor. Es lo que Lyons (1980:665) llama el "efecto perlocutivo pretendido". El mismo caso lo tenemos en el ejemplo de una madre que, no queriendo regañar verbalmente a su hijo, le mira de una manera determinada y éste deja de hacer lo que estaba haciendo. En este segundo

ejemplo tenemos los dos efectos perlocutivos de los que habla Lyons: en primer lugar, tenemos el efecto perlocutivo real: que el niño deje de hacer lo que estaba haciendo y, en segundo lugar, tenemos el efecto perlocutivo pretendido de la preferencia: una advertencia por parte de la madre al niño. La diferencia entre los distintos tipos de efectos queda, si cabe, más clara si a todo esto añadimos que en el ejemplo del corpus "That's lovely" estamos ante el efecto ilocutivo de la preferencia, y en el ejemplo del niño, si éste -supongamos para este ejemplo que es español- contesta "¡pero mamá...!" a la vez que deja de hacer lo que estaba haciendo, tendríamos también un efecto ilocutivo en la primera preferencia.

En la realización de la fuerza ilocutiva de búsqueda de información también podemos tener, como ya hemos dicho, un efecto perlocutivo. Pongamos como ejemplo una muestra de un diálogo que se desarrolla entre un médico y su paciente (13):

(42) A- Ask me a question.

B- Tell me about Jill.

[Pause. The boy turns away]

A- There's nothing to tell.

Primeramente podríamos apuntar el hecho de que la pregunta hecha por Dysart tiene una estructura imperativa, lo cual se explica por la necesidad del médico de conocer la información que sobre la chica necesita para llevar bien el caso de su paciente. La

estructura imperativa viene dada, por tanto, por la falta de opción que el médico da al paciente para responder: el paciente tiene que responder obligatoriamente a la orden en la situación en la que se encuentran. El médico, así, intenta controlar el efecto perlocutivo que en el paciente debe tener su orden, cosa que consigue. Sin embargo, no consigue tener ninguna influencia sobre el efecto ilocutivo de su acto, ya que el chico no responde como a él le gustaría. Se puede añadir, además, otro efecto perlocutivo -real- producido por la proferencia del médico: el enfado del chico, en contraposición con el pretendido que es el mencionado anteriormente.

Creemos que, con esto, queda explicado de manera clara lo que queríamos decir al introducir el efecto ilocutivo en el análisis de nuestras preferencias; efecto al que volveremos, como ya hemos dicho, cuando tratemos del error pragmático. Lo que aquí pretendíamos era, simplemente, llamar la atención sobre el efecto como elemento conformante del acto, olvidado, por lo general, en los análisis pragmáticos que hemos estudiado.

5.1.4. LA PROFERENCIA

La proferencia es, sin duda alguna, el elemento central de nuestro análisis y del análisis de toda teoría de actos de habla, sin que esto quiera decir, empero, que sea el punto de partida de toda teoría pragmática ya que, como ya se ha mencionado en más de una ocasión en este trabajo, hay teorías que

toman como unidad de análisis otras más grandes en relación con el discurso.

Nosotros hemos elegido, siguiendo la línea searliana clásica, las preferencias como unidades básicas. Creemos, sin embargo, que este término merece una explicación un poco más detallada, principalmente porque nunca se ha utilizado este término en la lingüística pragmática en España.

Retomando lo que ya mencionamos al principio de este trabajo, hemos preferido utilizar el término preferencia para designar lo que en inglés se denomina "*UTTERANCE*" porque procede de la filosofía del lenguaje (14), disciplina en la que se originó la teoría de los actos de habla. En esta disciplina, preferencia se define como:

"... actos consistentes en la emisión de palabras, sonidos, etc. O por decirlo con mayor precisión: de actos de emisión de expresiones-ejemplar, de signos-ejemplar."

(Acero, Bustos y Guesada 1985:167)

además de incluir también esta definición otras acciones humanas gestuales: mover la cabeza para negar, asentir, levantar la mano para para a alguien, etc. que son, en si mismas, comunicativas. El hecho de que esas acciones y actos sean comunicativos es muy importante ya que es una característica esencial de la preferencia; entendiendo comunicar en el sentido de querer decir algo -tener una intención- y que ese algo sea reconocido por el

oyente (o el emisor, en caso de que sea un gesto).

En la mayoría de los estudios consultados en español, el término "utterance" viene traducido, por otra parte, como "enunciado", término que como muchos lingüistas han apuntado (15) crea muchos problemas, ya que se puede aplicar tanto a la sintaxis como a la semántica o a la pragmática. En pragmática, que es lo que nos interesa, el término es aplicado a cualquier acto por medio del cual se enuncia algo, aplicándose tanto al acto de enunciar como al resultado de ese acto. El término preferencia, sin embargo, no presenta tal ambigüedad si lo tomamos tal y como está definido arriba por que la preferencia es entendida, simplemente, como el ACTO DE PROFERIR o emitir esos signos-ejemplar o expresión-ejemplar que son precisamente el resultado de esa preferencia. La preferencia es, por consiguiente:

"... cualquier acto verbal consistente en la emisión (bien por medio de nuestro aparato fonador, bien por algún medio mecánico) o en la inscripción de un signo o conjunto de signos."

(Acero, Bustos y Quesada 1985:33)

Esta concepción del término nos resulta, por otra parte, de gran interés posteriormente, ya que nos permitirá distinguir entre el significado de la expresión resultante de haber realizado la preferencia y el significado de la preferencia. Así, el significado de la preferencia está en relación con el significado del acto, mientras que el significado del resultado de ese acto

(o expresión-ejemplar) estará más en relación con los significados posibles de ese acto (tomados sin contexto ni situación), lo cual nos lleva al discernimiento del significado de un acto tomado como directo o como indirecto. Expliquemos, mediante ejemplos, lo que queremos decir con esto:

(43) a- Could we have your essay back, please?

A- Yeah.

(S&Q, p. 764)

(44) a- Have you been interviewed by Bedford yet?

A- No.

(S&Q, p. 775)

Si tomamos como enunciado el acto de proferir y el resultado de ese acto tendremos que decir que en (44) el enunciado puede ser interpretado pragmáticamente sólo de una manera, mientras que en (43) puede ser interpretado de dos, según se tenga en cuenta la fuerza ilocutiva primaria o secundaria, lo cual, como ya hemos visto en el capítulo dedicado a los actos de habla indirectos, resulta muy ambiguo.

Si, por el contrario, tomamos la terminología propuesta, la diferencia se nos aparece más clara. Precisamente porque (44) es un acto de habla directo, el significado de la proferencia y el de la expresión-ejemplar coinciden, mientras que en (43), al ser un acto de habla indirecto, el significado de la proferencia

Could+we+have+your+essay+back+please?+contexto+situación

no es el mismo que el de la expresión-ejemplar

Could+we+have+your+essay+back+please?

o, mejor, el significado de la expresión-ejemplar vendrá dado por la preferencia de esa expresión-ejemplar en un contexto determinado, y será esa preferencia la que realice un acto de habla si se cumplen las condiciones de las que hemos hablado en el segundo capítulo de este trabajo.

De esta manera, aparte de justificar el porqué de la elección de este término, creemos que queda explicada también la diferencia que hay entre el acto de proferir y el resultado de ese acto, con lo cual ya sólo nos queda por delimitar la diferencia entre preferencia y oración, al poderse crear confusión entre los dos términos.

En la práctica -y de ahí que pueda haber confusión entre los dos términos- las preferencias que analicemos serán del tipo de (43) y (44); es decir, en la mayoría de los casos coincidirán con los límites de lo que en gramática se llama "oración", aunque es obvio que presenta características diferentes. En general, y sistematizando y resumiendo lo dicho hasta ahora, se podrían establecer las diferencias de la siguiente manera (16):

1º- Las preferencias pueden tener o no un carácter verbal, las oraciones lo tienen siempre: un gesto podría

constituir una preferencia, como ya hemos visto, pero nunca una oración.

2º- Las preferencias no están caracterizadas por una estructura "fija", las oraciones, sí; es decir, se puede utilizar una estructura interrogativa para proferir un ruego un mandato, pero siempre serán considerados, gramaticalmente, oraciones interrogativas. Esto nos lleva al hecho de que las oraciones no tienen fuerza ilocutiva, las preferencias, sí.

3º- Las preferencias necesitan del contexto y la situación en la que son proferidas para establecer su significado, mientras que el significado de las oraciones suele ser tratado como una mera cuestión semántica.

4º- Con todo esto se deduce, sin duda alguna, la diferencia principal entre ellas: las oraciones son entidades gramaticales, las preferencias pragmáticas.

En definitiva, la preferencia es la unidad mínima analizada en este estudio. Se trata de una unidad de significado pragmático que consta de una estructura sintáctica y una o más fuerzas ilocutivas. Se incardina dentro de una unidad mayor perteneciente al ámbito del discurso, a la que podríamos llamar "intercambio comunicativo". Para establecer su significado -el de la preferencia- no sólo hay que tener en cuenta elementos meramente lingüísticos, sino también todos aquellos extralingüísticos que tengan que ver con la situación en la que

se desarrolla, como son los participantes, su universo cognoscitivo, el universo físico que les rodea, etc.

5.5. CONCLUSION

Como hemos apuntado en su comienzo, con este capítulo pretendíamos aclarar algunos términos que no estaban demasiado explicados en los capítulos anteriores y que serán de gran importancia en nuestro análisis posterior.

Así, hemos desarrollado el concepto de participantes, a los que llamaremos "hablante" y "oyente" dependiendo de la función que tengan en cada una de las preferencias de un intercambio comunicativo; hemos intentado aclarar el término "contexto" dentro de una teoría pragmática, llegando a la conclusión de que, para evitar ambigüedades es conveniente utilizar el término "contexto" para todos los elementos lingüísticos que rodean una preferencia y "situación" a aquellos que pueden ser incardinados en el ámbito extralingüístico de esa preferencia; de la misma manera, hemos intentado hacer una diferenciación clara entre los efectos ilocutivos y perlocutivos que pueden tener las preferencias en situaciones determinadas y, por último, hemos aclarado lo más posible lo que entendemos por "preferencia" dentro de nuestro estudio, ya que es un término que raramente se ha utilizado en las teorías pragmáticas españolas, a no ser aquellas que surgen dentro de la filosofía y, más

concretamente, de la filosofía del lenguaje.

Con esto, se puede decir que ya se han definido todos los elementos que conforman la teoría general de actos de habla en la que se basa el análisis que a continuación se hace del acto de petición de información con respecto al inglés británico contemporáneo.

NOTAS

(1) El principio de cooperatividad ya ha sido tratado en este trabajo en detalle en nuestro intento de clarificar el concepto de acto de habla indirecto en 4.1.2. y, por tanto, no consideramos necesario el incluirlo en esta sección, aunque no por ello dejemos de darle la importancia que merece en nuestro análisis.

(2) La teoría de la cortesía, de gran importancia en pragmática, ha sido tratada ya en 4.1.3., 4.1.4. y 4.2.7. y a estas secciones referimos al lector.

(3) Se puede encontrar una explicación detallada del indicador de la fuerza ilocutiva en 2.1.2. de este trabajo, aunque volveremos a este elemento continuamente en el análisis específico del corpus donde, creemos, quedará totalmente explicado.

(4) El desarrollo más claro de esta teoría es de Clark y Carlson (1982), aunque también está tratada por Goffman (1975, p.260) cuando apunta a tres tipos principales de oyentes: los que escuchan sin que los participantes sean conscientes de ello, los que escuchan con los participantes siendo conscientes de ello pero que no forman parte del intercambio comunicativo y, finalmente, aquellos que toman parte en la conversación.

(5) Cfr. Van Dijk 1977, pp.190-1

(6) Schegloff (cfr. Wardhaugh 1985, p.105) mantiene que la conversación está gobernada, en gran medida, por las circunstancias y el contexto que le rodea y, por ello, los participantes en ella deben conocer cuáles son esas circunstancias y el contexto por dos motivos: en primer lugar, porque es la base de la que parte la conversación y, en segundo lugar, porque ayuda a que no haya malentendidos.

(7) Cfr. Sperber y Wilson 1986, p.15

(8) La numeración corresponde a la original de Svartvik y Quirk en este ejemplo y en todos los que se citen de esa obra posteriormente.

(9) Cfr. Austin 1962, pp.116-7

(10) Cfr. Austin 1962, pp.121-32, Lyons (versión española traducida por Ramón Cerdá, pp.664-5.

(11) Cfr. Svartvik y Quirk 1980, pp.753-82.

(12) Ambos mencionan la necesidad de tratar unidades mayores que

VI. LA FUERZA ILOCUTIVA DE PETICION DE INFORMACION

En este primer capítulo dedicado exclusivamente a la fuerza ilocutiva que vamos a tratar de manera monográfica, se intentará hacer una introducción al significado pragmático de esa fuerza ilocutiva, comparándola con aquellas que pueden ser consideradas parecidas para terminar por definir las características generales de la petición de información como acto, porque creemos que, en definitiva, esta fuerza ilocutiva es una de las más importantes, ya que constituye un acto de los llamados "universales". Si bien este trabajo se centra sólo en las características y las realizaciones de esta fuerza en inglés, y más concretamente en el inglés británico, es interesante mencionar el trabajo realizado en español sobre un tema parecido de Escandel Vidal (1987) (1), ya que representa una perspectiva neo-retórica dentro de la pragmática que aquí no se va a considerar, pero que constituye otro de los múltiples acercamientos que se pueden hacer al tema.

En inglés pocos han sido los trabajos dedicados a esta fuerza ilocutiva y, en cualquier caso, el tratamiento del tema se ha hecho de manera general, dentro de estudios pragmáticos o lingüísticos también generales y de ahí que nos hayamos propuesto, como ya hemos dicho al principio de este trabajo,

llegar hasta las últimas consecuencias de su análisis, para poder exponer, al final, de manera sistemática, sus características y su uso dentro de un marco que se pueda considerar mayoritariamente pragmático, aunque para ello tengamos que acercarnos también a otras disciplinas dentro de la lingüística. Cabe mencionar, empero, como monográficos los estudios de Aqvist (1975), Nässlin (1984) y Hudson (1975), si bien están llevados a cabo desde una perspectiva semántico-sintáctica alejada del presupuesto pragmático de considerar diferentes fuerzas ilocutivas en lo que se ha venido llamando "preguntas" o "interrogaciones", como se expone a continuación.

6.1. LA VALIDEZ DEL ACTO DE PREGUNTAR EN CONTRAPOSICION AL ACTO DE PETICION DE INFORMACION

Como ya vimos al final del capítulo dedicado a la clarificación del concepto de acto de habla indirecto y a lo largo del dedicado a los actos directos, la teoría de los actos de habla ha experimentado grandes cambios desde las concepciones originales de Austin y Searle. Así, desde aquellas teorías primigenias de considerar tanto acto de habla como intenciones tenga un hablante o verbos realizativos haya en un lengua, se pasó a considerar que sólo hay tres fuerzas ilocutivas primarias -la de aseverar, la de preguntar y la de mandar- que se realizan en tres actos también directos, estrechamente relacionados con los tres tipos de oración existentes en inglés.

Aquí se parte también de esta concepción, aunque creemos que es necesario incluir un pequeño desarrollo de esa fuerza que hasta ahora se ha venido llamando "de preguntar" y que incluye una gama de actos que, por su importancia, deberían considerarse aislados.

En efecto, en inglés hay varios tipos de actos que se han venido incluyendo en una categoría general de "preguntar" que están ejemplificados de manera general en:

(45) a- Do you mean it strikes you at times as superficial?

A- No. I don't think it was superficial...

(S&Q, p.757)

(46) a- But you haven't written very much in the time, have you?

A- No, I haven't.

(S&Q, p.760)

(47) "... He said, 'What man who wasn't unbalanced would wear this tie with these socks?'"

(Convers., p.66)

(48) A- May I ask you when you marry?

(Amadeus, p.80)

(49) A- Why not visit me?

B- Of course!

(Amadeus, p.80)

(50) A- [...] And would you phone my home and tell my wife I may be in late?

(Equus, p.84)

lo cual nos hace pensar que no hay que confundir la estructura del acto con su fuerza ilocutiva, ya que en los ejemplos arriba mencionados estamos ante una petición de elaboración o explicación en el primer caso, una petición de confirmación de una suposición en el segundo, una pregunta libre indirecta en el tercero que es, a su vez, una pregunta retórica o aseveración, una petición o ruego en el cuarto, un ofrecimiento o invitación en el quinto y otra petición o ruego en el sexto y último. Si bien esto es algo que se ha venido discutiendo desde los comienzos de la teoría de los actos de habla (Lyons 1980, Huddleston 1976, 1984, Leech 1983, Allan 1986, etc.) y parece que se había solucionado, aparece de nuevo en la definición, o más bien, en la concepción, de este acto que se ha venido llamando hasta ahora "de preguntar" o "hacer una pregunta" sólo porque se realiza a través de una estructura considerada interrogativa sintácticamente.

La pregunta que nos planteamos desde un principio es la siguiente: "¿es 'preguntar' una fuerza ilocutiva, un acto, o bien una simple "etiqueta" que se ha venido aplicando a fenómenos diferentes que tienen una misma estructura sintáctica interrogativa?" y es esta pregunta la que vamos a intentar aclarar en esta sección.

Huddleston (1976) aborda el tema de manera gráfica intentando establecer la relación que hay entre los tipos de oración (2) y las fuerzas ilocutivas y al llegar a la interrogativa le asigna las siguientes (3):



habiendo dicho anteriormente que la fuerza ilocutiva primaria de un interrogación es la de pregunta. Suponemos, por tanto, que las demás que incluye en el diagrama anterior -a excepción de la de pregunta- son indirectas. El problema, sin embargo, es para nosotros, según esta concepción, uno de definición: ¿qué es lo que entiende Huddleston por 'pregunta'? El mismo Huddleston (1984:352) nos da lo que podríamos considerar más cercano a una respuesta para esta cuestión (4):

"Statement, question and directive apply in the first instance to UTTERANCES [...] The terms 'statement', 'question' and 'directive' are, in fact, each used in two different but related senses: for certain kind of act and for what we call the 'product' of that act -Thus 'statement' may apply to the act of stating something or what is stated and so on."

Parece, pues, claro que para él el término 'pregunta' es un acto y se puede aplicar tanto a la preferencia como a la expresión-ejemplar resultante, pero no explica, de ninguna manera, qué es lo que se entiende por 'pregunta' como fuerza ilocutiva. El término es, desde luego, confuso con respecto al uso que se ha venido haciendo de él.

Posteriormente (1984:353) afirma que en el acto ilocutivo de preguntar se pretende que el receptor -utilizando su misma terminología- responda dando la respuesta correcta, con lo que señala, tan sólo, a la intención ilocutiva del acto, pero no a su fuerza; es decir, la explicación del acto se hace desde el punto de vista del oyente, pero no del hablante, que es en realidad el que marca la fuerza ilocutiva de su propia preferencia.

Green (1989:154) aclara un poco más el término teniendo en cuenta su fuerza ilocutiva y afirma que (5):

"... the utterance of a question is a request for information"

En su definición, como hemos dicho, separa la fuerza ilocutiva de la pregunta, haciendo, con ello, una clara distinción de los dos términos. Los problemas que esta definición plantea, empero, los veremos en la sección siguiente. Aquí sólo estamos interesados en ver la diferencias que existe entre los términos que se han venido utilizando hasta ahora en la definición de nuestro acto. En cualquier caso, volveremos a los logros de esta definición al final de esta sección.

Lyons (1981:190) también intenta explicar este problema por medio de la siguiente aseveración (6):

"When one asks a question, one expresses a proposition and simultaneously expresses one's attitude of non-commitment with respect to its

truth-value. [...] To ask a question is not merely to express the propositional attitude of non-commitment [...] but also, in doing so, to indicate to one's interlocutor [...] that one desires him to resolve one's uncertainty by assigning a truth value to the proposition in question"

Aquí, más que en la fuerza ilocutiva, hace hincapié en la naturaleza intrínseca del acto con respecto a la actitud del hablante, aunque también apunta de una manera superficial a su fuerza ilocutiva al decir que el hablante pretende que el oyente resuelva la incertidumbre del hablante asignando un valor de verdad a esa proposición. Muchas son las objeciones que esto plantea, precisamente por lo que decíamos al principio de esta sección. Este tipo de definición de fuerza ilocutiva con respecto a las preguntas sería posible en preferencias como las de (45) o (46) de nuestros ejemplos, pero no sería posible en los demás. Incluso si fuera cierto que pudiera ser aplicado, en general, a la búsqueda de información, sería extremadamente difícil -por no decir imposible- el poder explicar como se puede asignar un valor de verdad a preferencias como:

(51) a. Where was he born?

donde no se puede decir que el hablante busque el valor de verdad de la proposición porque el mero hecho de haber hecho esa preferencia indica que la persona sobre la que se pregunta ha, de hecho, nacido. Sería imposible una respuesta como:

b. (?) He wasn't born anywhere

a no ser que la entidad a la que "he" se refiere sea sobrenatural

o un personaje literario.

Creemos, pues, que el valor de verdad que se tiende a aplicar a este tipo de preferencias es sólo posible en un tipo de los potenciales. Y es, precisamente, como crítica a esto que Austin desarrolló su teoría de los actos de habla por lo que, en definitiva, nos parece ampliamente superada -como concepción- por los resultados obtenidos en la pragmática actual, a pesar de ser una idea concebida dentro de un marco pragmático y contemporáneamente a las otras concepciones que estamos exponiendo en esta sección.

Palmer (1981) intenta hacer también una distinción de términos, aunque desde la perspectiva semántica, y afirma que "interrogativa" se refiere al tipo de oración mientras que "pregunta" se refiere a la función -suponemos que al la de la preferencia en el discurso. Sin embargo, habla también de que esta diferencia entre forma y función se refiere a la diferenciación entre oración y preferencia, con lo que los dos términos se vuelven a confundir, en el sentido de que "función" correspondería a "fuerza ilocutiva", mientras que "preferencia" se referiría a acto. Todavía complica más esta explicación de términos cuando afirma que "John's coming?" (7), con entonación ascendente, es una pregunta que se hace por medio de una oración declarativa, o que la entonación es, precisamente, lo que le da categoría de pregunta, para terminar diciendo que es muy difícil afirmar si algo como la entonación ascendente se asocia a

las interrogativas o a las preguntas, lo cual, como se puede ver fácilmente, ha vuelto a complicar más -si cabe- el uso de los tres términos que ya parecía haber resuelto con lo dicho anteriormente.

En Quirk, Greenbaum, Leech y Svartvik (1972:386) vuelve a aparecer la confusión de términos cuando se afirma que las preguntas son oraciones marcadas por uno o más de los siguientes criterios:

- a) el poner el auxiliar antes del sujeto
- b) la aparición de un elemento inicial interrogativo (una de las partículas wh-)
- c) la entonación ascendente

Salta a la vista que el término se está utilizando siguiendo un criterio mayoritariamente sintáctico, aunque con la inclusión de el elemento prosódico de la entonación (B). Posteriormente, en Quirk et al. (1985:803-804) corrigen lo dicho anteriormente y utilizan los términos 'declarativa', 'interrogativa', 'imperativa' y 'exclamativa' para designar los tipos de oraciones, mientras que añaden que:

"Associated with these four types are four classes of discourse functions:

- a) STATEMENTS are primarily used to convey information,
- b) QUESTIONS are primarily used to seek information on a specific point,

c) DIRECTIVES are primarily used to instruct somebody to do something,

d) EXCLAMATIONS are primarily used for expressing the extent to which the speaker is impressed by something."

donde ya queda claro que los dos términos se usan para expresar conceptos diferentes, a la vez que se nos presenta, de la misma manera, la definición de la fuerza ilocutiva. Como Huddleston, reconocen que la correspondencia entre la fuerza ilocutiva y el acto no es siempre unívoca y ponen el ejemplo de las preguntas retóricas -como "He said, 'What man who wasn't unbalanced would wear this tie with these socks?'" de nuestros ejemplos- que son, de hecho aseveraciones.

Así pues, creemos que queda claro que tanto 'interrogativa' como 'pregunta' son dos conceptos diferentes, que hay también que distinguir de la fuerza ilocutiva de 'petición de información'. Los tres conceptos no van siempre unidos y si bien la petición de información es la fuerza ilocutiva típica de las preguntas, cuya estructura sintáctica es característicamente la interrogativa, hay otras muchas permutaciones que se pueden hacer entre las fuerzas ilocutivas y los demás elementos, como puede ser el caso de las preguntas retóricas o de las sugerencias, o las peticiones o ruegos, por ejemplo, que nos llevan a intentar ahondar un poco más en la clarificación de estos tres conceptos.

Visto todo esto, podemos replantearnos de nuevo la pregunta que nos hacíamos al principio de esta sección: ¿es

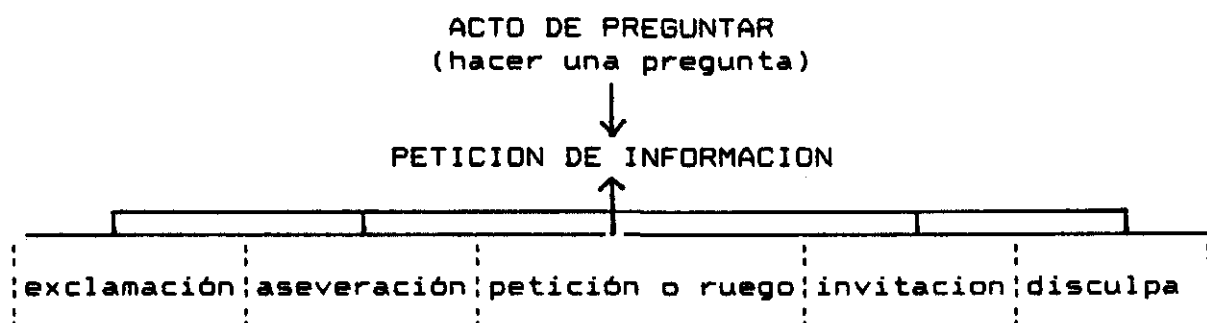
preguntar una fuerza ilocutiva? Parece que ya hemos probado que no lo es, que se trata tan sólo de lo que algunos han denominado "el acto ilocutivo de preguntar; sin embargo, si preguntar es un acto ¿puede, entonces, ser la 'petición de información' otro acto o es, simplemente, la fuerza ilocutiva que define el acto de preguntar'.

Habíamos dicho al principio de esta sección que partíamos de la idea de que sólo hay tres tipos de actos que se pueden realizar de manera directa y, por lo tanto, cabe pensar que si la petición de información es un acto en si mismo, sería indirecto y tendría que realizarse por consiguiente por medio de uno de los considerados universalmente directos. El problema que esta concepción plantea es, desde nuestro punto de vista, obvio. Si la petición de información es un acto indirecto realizado por el acto directo de preguntar ¿cuál es pues la fuerza ilocutiva primaria de preguntar? Por el contrario, si consideramos que la fuerza ilocutiva de petición de información define el acto de preguntar; o, dicho de otro modo, que el acto de preguntar tiene como fuerza ilocutiva típica -primaria- la de petición de información, habríamos resuelto el problema de intentar buscar una fuerza ilocutiva primaria para preguntar, ya que todos los teóricos actuales están de acuerdo en afirmar que las preguntas tienen una función de petición de información -por parte del hablante al oyente- en el discurso, pero entonces se nos plantea el problema de por qué esa petición de información debe ser considerada de manera distinta a las peticiones o ruegos en

general (9), problema que se intentará resolver, en cualquier caso, en la sección siguiente, aunque a simple vista se puede plantear haciendo la observación de que mientras que la petición de información parece ser un universal lingüístico, no lo son las peticiones o ruegos; de ahí que la petición de información pueda decirse que tiene relación directa con una estructura sintáctica determinada -que es la realización directa del acto- mientras que no ocurre así con las peticiones o ruegos, que siempre se realizan de manera indirecta.

Lo que sí parece necesario es hacer una aclaración más con respecto al llamado acto de preguntar y la fuerza ilocutiva de pedir información. Se ha dicho, también al principio, que el acto de preguntar incluye todos los ejemplos que habíamos puesto, aunque (45) "Do you mean it strikes you at times as superficial?", (46) "But you haven't written very much in the time, have you?" y (51) "Where was he born?" pueden ser considerados peticiones de información tal y como las entendemos nosotros y las explicamos en el capítulo VIII, (47) "He said 'What man who wasn't unbalanced would wear this tie with these socks?'" una aseveración, (49) "Why not visit me?" una sugerencia u ofrecimiento y (48) "May I ask when you marry?", aunque tiene un estatus muy especial que ya explicaremos, puede ser considerado petición o ruego, al igual que (50) "And would you phone my home and tell my wife I may be in late?". Si todos ellos se incluyen en el acto de preguntar, nos parece que sería

necesario subcategorizar el acto de la siguiente manera:



Lo más curioso, si consideramos esto, es el hecho de que 'petición', 'ruego', 'invitación', 'disculpa', etc. tienen categoría de ACTOS en todas las teorías pragmáticas y, siendo esto así, ¿por qué no se considera acto la petición de información sino que, por el contrario, se incluye como fuerza ilocutiva dentro del acto de preguntar?

Se podría decir, en definitiva, que el acto de preguntar tiene como realización típica un acto de petición de información por su fuerza ilocutiva, aunque puede tener otras muchas realizaciones dependiendo de la fuerza ilocutiva secundaria que se le asocie. Todos esos actos serán considerados de preguntar pero no de pedir información, ya que lo que hace que esos actos sean considerados tradicionalmente de preguntar es la estructura sintáctica asociada a la fuerza ilocutiva primaria.

Sin embargo, dicho esto, cabe todavía llegar más lejos y decir que, desde el punto de vista pragmático, no hay por que tener una categoría general como el acto de preguntar si éste

equivale a pedir información y, aunque es un poco arriesgado, podríamos incluso afirmar que el acto de preguntar no existe. Existe el acto de pedir información, cuyo producto es una pregunta -en el sentido de que el término pregunta está asociado a la expresión-ejemplar de la preferencia que se realiza en el acto de pedir información-. Llegamos a esta conclusión porque, como hemos visto hasta ahora, la estructura sintáctica de este tipo de actos es interrogativa y la fuerza ilocutiva es la de petición de información; por tanto, nos parece un poco ridículo denominar al acto por el nombre de la expresión-ejemplar y no de la fuerza ilocutiva. 'Pregunta' no es un término pragmático, en el sentido de que lo que implica -como hemos visto en Quirk, Greenbaum, Leech y Svartvik (1982)- son características sintácticas y fonéticas, pero no situacionales o contextuales. Si, como venimos diciendo en todo este trabajo, la fuerza ilocutiva se asocia a la función de una preferencia en el discurso, 'pregunta' no es una función, sino una categoría gramatical.

Concluimos, pues, esta sección diciendo que -siguiendo a Green 1989:154- podemos afirmar que el acto de preguntar no existe como tal. Existe el acto de pedir información realizado en una expresión-ejemplar denominada pregunta, que corresponde a una estructura sintáctica de oración interrogativa en su realización típica, primaria o directa, aunque esa estructura interrogativa pueda tener, como pregunta, otras fuerzas ilocutivas secundarias asociadas y esa fuerza locutiva primaria pueda verse realizada en

distintos tipos de estructuras según, también, las otras fuerzas ilocutivas que se le asocien y los demás factores pragmáticos que influyan en su preferencia, precisamente porque, como hemos mantenido desde un principio, la relación entre la fuerza de una preferencia y su forma no es unívoca.

6.2. DIFERENCIAS ENTRE LAS PETICIONES Y RUEGOS Y LA PETICION DE INFORMACION.

Se ha dicho en la sección anterior que una de las definiciones más precisas del término "pregunta" -o de la preferencia de una pregunta- es la que propone Green (1989:154), diciendo que es una petición de información, y ya se mencionaba entonces el hecho de que la definición plantea un problema. Si la preferencia de una pregunta en el discurso tiene una fuerza ilocutiva de petición de información, ¿cuál es, entonces, la diferencia entre esta petición de información y las peticiones o ruegos en general? Es obvio que debe existir al menos una diferencia; de lo contrario, no tendría sentido el que aparezcan siempre en tipo o categorías separadas en las clasificaciones de actos de habla. Son esas características que hacen que sean tipos de actos distintos las que se van a tratar en esta sección.

Siguiendo la lógica de lo expuesto hasta ahora, la primera diferencia que se nos presenta es que el acto de petición

de información está considerado dentro de los directos en sus realizaciones típicas, mientras que el acto de petición o ruego siempre aparece subordinado a otros actos; en inglés, se encuentra normalmente subordinado al acto de mandar u ordenar. Así, el ejemplo (50) de la sección anterior, "And would you phone home and tell my wife I may be in late?", estaba considerado como una petición o ruego, asimilable en cierta medida al tipo "Can you pass the salt?" que Searle (1975) propone. Muchos son los ejemplos de este tipo que se pueden encontrar en inglés:

(52) - Could you keep it down, please, Stephen, we're trying to dress-rehearse?

(Convers., p. 28)

(53) - Could you give me your reference for that story?

(L&L, p.12)

(54) - Would you be so kind as to pour me another drop of whisky? (No Man's, p. 89)

(55) - Would you do me a favour? Would you dine with me?

(L&L, p.49)

(56) - Could I have Newcastle 77254, please? (Tea, p. 125)

(57) - Will you please come and see me tomorrow?

(Equus, p.23)

(58) - Would you ask him to come down here, please?

(Equus, p.84)

(59) - Can you give me a light? (A Good, p. 39)

(60) - Can't you keep this bloody place tidy?

(A Good, p. 43)

- (61) - Could we have your essay back, please? (S&Q, p. 764)
- (62) - Could we have our bill, please? (Fawlty Towers)
- (63) - Could you ask them to speak in this direction? (Ten, p. 75)
- (64) - Could you tell me in your own terms what you think he means by those words 'objective correlative'? (S&Q, p. 866)

y que explicaremos a continuación. Sin embargo, antes de meternos de lleno en exponer las diferencias que pueden existir entre los dos grupos, nos parece también interesante contraponer estos ejemplos a otros que, aunque parecidos en estructura, no lo son en el análisis y serán, sin duda, los que nos den una idea más clara de lo que aquí queremos exponer. así, los ejemplos que acabamos de mencionar son, indudablemente, peticiones, pero también lo son las siguientes:

- (65) - Chairman, may I raise a completely different point? (S&Q, p. 840)
- (66) - Can I ask you then to have a go at talking about the Piggotian aesthetic? (S&Q, p. 880)
- (67) - Can I ask you if you take an interest in literary criticism in general in this country as it's now being done, and if you could tell us really whether you have any views about its condition now? (S&Q, p. 890)
- (68) - May I ask you when you marry? (Amadeus, p.38)
- (69) - May I ask why? (L&L, p.35)
- (70) - Can I enquire as to why I was locked in this room, by the way? (No Man's, p.122)
- (71) - May I ask the reason? (Tea, p.104)

aunque creemos que la diferencia entre los dos grupos es patente, ya que en el primer caso las peticiones, como ya dijimos, son, en su origen actos de mandar u ordenar mientras que en estos últimos ejemplos la fuerza ilocutiva primaria es la de petición de información. Parece claro y probado, pues, desde un principio, que el acto de petición de información es directo, en el sentido de que corresponde a una fuerza ilocutiva primaria, mientras que el de petición o ruego es siempre indirecto y tendrá que tener otra fuerza ilocutiva primaria asociado a él.

Sin embargo, creemos que para empezar a entender cuál es la diferencia entre las peticiones o ruegos y las peticiones de información es necesario volver al origen de las clasificaciones que, tomando como directos los tres actos universalmente reconocidos, se han hecho, ya que la forma de agrupar los tres actos nos proporcionará la base para establecer -si es que las hay, y nosotros creemos que sí- las diferencias entre los dos tipos de peticiones. Si tenemos en cuenta que las peticiones o ruegos se asocian, por lo general, a los imperativos, tendrán que tener características similares; así, para nuestro propósito, queremos dejar claro que la explicación que se hace a continuación, viene en función de este hecho.

Se puede afirmar que, en líneas generales, hay tres tendencias claras entre los lingüistas. La primera es la de clasificar los tres actos directos como diferentes, aunque esto sólo se hace en estudios no específicamente pragmáticos (Palmer

1983) y en nuestro caso es una tendencia que no nos parece relevante para el problema que estamos intentando resolver; la segunda tendencia agruparía a aquellos lingüistas que clasifican el acto de pedir información con el de aseverar en un mismo grupo y, por último, estarían aquellos que los clasifican junto con los actos de mandar u ordenar. Veamos a continuación estas dos últimas tendencias con más detalle.

6.2.1. EL ACERCAMIENTO SISTEMICO-FUNCIONAL

Entre los que pertenecen al segundo grupo; es decir, los que agrupan los actos de aseveración y los de petición de información dentro de un mismo grupo (representando los dos términos de la elección binaria correspondiente a la categoría de "indicative"), encontramos a todos los lingüistas sistémico-funcionales, entre los que caben destacar Berry (1975), Muir (1972), o Halliday (1985). Es una clasificación que se basa, sobre todo, en el concepto de "mood", que ya hemos explicado en más de una ocasión y, así, distingue entre:

```

-----|----- indicative
        |
        |----- imperative
```

dentro de la oración principal. esta distinción viene dada, principalmente, por los componentes sintácticos de la oración y la diferencia entre los dos términos estriba en que en "indicative" aparece un componente sujeto que no aparece en

"imperative". En este sistema se extiende el análisis del primero en:

	--- indicative	
indicative -----		-- polar interrogative
	--- interrogative (12)--	
		-- non-polar interrog.

donde ya se establecen unas diferencias mucho más claras y precisas entre los dos grupos, basadas ya no sólo en rasgos meramente sintácticos sino también en semánticos y funcionales, al hacer la distinción entre las llamadas "polares" y "no polares".

Con respecto a la diferenciación sintáctica entre una y otra estructura, Muir (1972:95) dice:

"A declarative clause has its subject preceeding its predicator [...] An interrogative clause has either the subject included in the predicator or an initial Wh-element."

Sin embargo, más importante para nuestro propósito es la diferencia funcional entre los dos tipos. Así, Berry (1975:167-8) toma las funciones del hablante y del oyente en el intercambio comunicativo para establecer las diferencias y apunta al hecho de que en las declarativas el hablante hace la función de informante mientras que el oyente es el informado. En las interrogativas, sin embargo, el hablante busca una respuesta verbal del oyente,

que puede ser dentro de un número determinado de posibilidades -las llamadas comunmente interrogativas polares- o dentro de un número ilimitado -que correspondería a la no-polares o preguntas Wh--. Por el contrario, en las imperativas el hablante da una orden, el la cual él mismo puede o no estar incluido en su realización (13).

La diferencia, como puede observarse, no es demasiado clara, ya que no parece haber ningún elemento funcional de conexión entre "declaratives" e "interrogatives", que ateniendo a criterios meramente sintácticos se habían agrupado dentro de una misma categoría, denominada "indicativo".

Halliday (1985) es mucho más claro en su clasificación, ya que hace varias, agrupando las diferentes categorías según corresponda al tipo de elementos que esté utilizando, aunque la más general y más clara corresponde al siguiente esquema simplificado (1985:69):

ARTICULOS DE CAMBIO	BIENES Y SERVICIOS	INFORMACION
SE DAN	ofertas	aseveraciones
SE DEMANDAN	órdenes	preguntas

con lo que queda claro que, además de tener en común la aparición

de un sujeto, tienen también en común el hecho de que lo que se intercambia -en el sentido de dar o demandar- es información, en contraposición a los imperativos y a las ofertas que están vinculadas a cosas más materiales, como son los bienes y servicios. Hasta aquí, queda clara la diferencia. Sin embargo, y como ya hemos mencionado en la sección anterior, se está haciendo referencia a términos como "preguntas" y "aseveraciones", correspondientes más al producto del acto ilocutivo -a la expresión ejemplar- que a la fuerza ilocutiva, que es lo que nos interesa. A pesar de esto es interesante porque, sobre todo en Halliday, aparece luego el concepto de fuerza ilocutiva (14) asociado a estas expresiones ejemplares y, por tanto, se puede inferir que, precisamente porque la fuerza ilocutiva asociada a las estructuras interrogativas es la de petición de información, hay que clasificarla junto a los actos de aseveración, porque lo principal es que lo que se intenta recabar -lo que se demanda- es información, y no bienes y servicios. Ya ha quedado claro que en ambas categorías hay un acto en el que el hablante demanda y otro en el que da, lo cual se podía unir al concepto de peso específico que cada acto supone -4.1.4- y a la teoría de la cortesía para añadir que la principal diferencia entre el intercambio de información y el de bienes y servicios es que, en la mayoría de los casos, los segundos son más "costosos" para el oyente que los primeros cuando el hablante los demanda y, por tanto, pragmáticamente unos y otros actos no tendrán el mismo valor, aunque, como veremos más adelante, también la petición de información puede plantearle problemas al hablante en

determinadas circunstancias por la posición del oyente.

Dentro de esta línea de análisis se podría entender más claramente la diferencia entre las peticiones que hemos expuesto en el primer grupo de ejemplos y las del segundo ya que, siguiendo lo expuesto hasta ahora, las del primer grupo corresponden a la categoría de bienes y servicios -asimilables, por tanto, a las estructuras imperativas- mientras que en el segundo grupo tenemos las peticiones que corresponden a la categoría de información, asimilables a las estructuras interrogativas y a sus fuerzas ilocutivas primarias correspondientes.

6.2.2. EL ACERCAMIENTO PRAGMATICO

El tercer grupo de lingüistas que habíamos mencionado al principio de esta sección era el de aquellos que asimilan las peticiones de información a las peticiones o ruegos en general, y tiene como máximo representante a Allan, aunque basándose en Searle.

En su clasificación general, como ya vimos, Allan distingue entre aquellos actos en los que la dirección de ajuste es de palabras-a-mundo (aseveraciones) y en aquellos en los que es de mundo-a-palabras (preguntas y órdenes). La primera diferencia que expone de los dos últimos es que en los primeros el oyente no se puede negar a hacer lo que se le ordena, mientras

que en las preguntas sí (15). Dicho esto, llegamos a la conclusión de que lo que está haciendo es asimilar las peticiones de información a las peticiones o ruegos en general, contraponiendo este grupo a los imperativos, lo cual viene probado cuando afirma que:

"The interrogative construction expressly invites H to comply in performing some act [...] The interrogatives frames QUESTIONS and REQUESTIVES, the two subclasses of directives not covered by the imperative. Both are really kinds of requests [...] the difference is only that a question solicits a verbal response, and a requestive solicits a non-verbal response."

(Allan 1986, II p.207)

lo cual es muy parecido a lo que mantenía Halliday (1985), y que vimos en la sección anterior. Pero Allan llega incluso más lejos al añadir que:

"We call requests to tell 'questions' and we can see that questions are only one kind of request or requestive. We shall therefore assume from now on that the interrogative construction directly indicates the illocution of a request and that there are many different types of requests, of which questions are just one."

(Allan 1986, II p.210)

Resumiendo lo que expone en estos dos párrafos se puede decir que Allan considera las ilocuciones interrogativas como un subtipo de peticiones, pertenecientes al tipo de actos directivos, que, como vimos en 4.2.5., tienen asociados valores de cumplimiento. El problema que esto plantea, sin embargo, es

grave, en el sentido de que contradice a primera vista su clasificación primera con respecto a los actos directos, ya que al estar las ilocuciones interrogativas incluidas dentro de los actos directivos, pertenecen a los actos indirectos y, dentro de ellos al grupo de actos llamados interpersonales.

El problema, empero, puede ser considerado sólo hasta cierto punto aparente, ya que nace de la ambigüedad terminológica. Allan distingue entre lo que él llama "INTERROGATIVES" y "QUESTIONS", y son sólo las últimas las que subordina a los actos directivos (16) -aunque en su explicación general parezca que son todas. Sin embargo, la definición que da de ambas complica todavía más este problema de ambigüedad (17):

INTERROGATIVES: S asks H something

[P] S has reason to believe that H can (or might be able to) respond appropriately to what is to be asked in U.

[S] S wants a response to what is asked in U.

[I] S reflexively-intends U to be taken as asking H something.

(Allan 1986, II p.210)

QUESTIONS: S questions H as to p.

[P] S has reason to believe that H can (or might be able to) tell him whether or not p.

[S] S wants to be told whether or not p.

[I] S reflexively-intends U to be recognized as a reason for H to tell him whether or not p (ideally, Wh-questions would also be included in this definition).

(Allan 1986, II p.199)

En un primer momento parece que por sus condiciones de sinceridad y cumplimiento, la deferencia de ambas podría ser el que el grupo denominado "questions" pertenece al grupo de las interrogativas polares y el grupo de "interrogatives" a las no-polares; sin embargo, el hecho de que en la intención ilocutiva del grupo de "questions" también menciona éstas últimas muestra el error de esta posible hipótesis. En nuestra opinión la diferencia que se puede establecer entre los dos grupos, teniendo en cuenta que el primero está considerado como actos directos y el segundo como indirectos, estriba en que las ilocuciones del segundo grupo -questions- son las formadas por verbos realizativos -en cuyo caso la fuerza primaria es de aseveración- y las que cuentan con un verbo que semánticamente indica petición de información subordinado o bien a una oración principal o bien semánticamente a un verbo modal. Serían oraciones del tipo:

(72) - I ask you who did it

(73) - I'd like to enquire as to who did it

o las del segundo grupo de los ejemplos dados al principio de esta sección, si bien el análisis de estas últimas, como ya hemos mencionado en algún lugar de esta sección, sería mucho más complicado que en el caso de las realizativas, ya que requerirían un mayor número de inferencias por parte del oyente para entender la intención ilocutiva del hablante. En líneas generales se podría decir que tanto el grupo de "interrogatives" como el grupo

de "questions" tienen como fuerza ilocutiva la petición de información, siendo primaria en el primer caso y secundaria en el segundo.

El hecho de que el grupo de "questions" esté incluido dentro de los actos directivos y como un subtipo de las peticiones o ruegos en general viene dado por el hecho de que preferencias del tipo "I ask you who did it" o "I am asking you who did it" tiene, en cierta medida, un tono imperativo, de urgencia, que puede ser modificado o suavizado con un verbo modal: "I must ask you who did it", "Could I ask you who did it?" o incluso subordinándolo a una proposición principal que indique que el hablante está realizando una tentativa para acercarse a la información que está buscando: "I'd like to ask you who did it".

Es fácil, pues, encontrar una intersección entre estos postulados y los propuestos por los sistemicistas, ya que la teoría de Allan explicaría los casos de petición de información indirectos, mientras que la de los sistemicistas explicaría la relación sintáctica que hay entre los tres actos directos principales y las relaciones que, con respecto a su función, se establecen.

Así, se podría resumir todo lo dicho hasta ahora diciendo que los actos de petición de información directos, por su estructura sintáctica, se asemejan a los actos de aseveración, en el sentido de que en unos y otros hay un sujeto en su

estructura, en contraposición con los actos de mando, en los que éste no aparece. Funcionalmente, la diferencia viene dada por el artículo de intercambio: en la petición de información, como en la aseveración, lo que se da o demanda es información, mientras que en las órdenes son bienes y servicios, a no ser, como veremos en el capítulo VIII, que se trate de peticiones de información realizadas de manera indirecta a través de órdenes, como es el caso de las preferencias del tipo de:

(74) - Tell me where you were

Sin embargo, en los actos de petición de información indirectos hay un tipo que podría ser incluido dentro de las peticiones o ruegos en general debido al peso específico que tienen en la situación comunicativa en la que se profieren. En cualquier caso, la petición de información es, en sí, un acto totalmente independiente de los demás, con unas características propias que veremos en la sección siguiente.

6.3. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA PETICION DE INFORMACION COMO ACTO.

La petición de información como acto tiene, según hemos visto, unas características propias que lo definen. Son estas características las que vamos a intentar exponer en esta sección para definirlo propiamente antes de pasar a analizar sus realizaciones directas e indirectas de manera detallada.

Esta caracterización que vamos a proponer intentamos que sea lo más general posible, para que sirva como base para todas sus posteriores realizaciones que, lógicamente, necesitarán de refinamientos con respecto a esta caracterización general, ya que los elementos que influyen en la realización de cada una de las preferencias no se pueden generalizar, debido a su variedad y número. Esos elementos serán, sin embargo, los que tratemos en los siguientes capítulos de este trabajo.

Si seguimos la teoría de Searle (1969) todos los actos de habla están caracterizados por una serie de condiciones que, si se cumplen, hacen que el acto se ejecute correctamente. Tres son las condiciones básicas: una preparatoria, una de sinceridad y una esencial, que Allan (1986) renombró como intención ilocutiva (del hablante, claro está). Será este último término el que nosotros utilicemos también en nuestro trabajo porque nos parece que describe mejor su contenido.

Así, la CONDICION PREPARATORIA del acto de petición de información estaría directamente relacionada con el hablante, aunque también, por extensión, con el oyente. Apunta al hecho de que el hablante, al pedir información, no la sabe o no está seguro de ella (18) y cree que el oyente puede darle una respuesta válida o convincente sobre lo que él quiere saber. Esa información que se demanda puede estar relacionada o bien con asignarle un valor de verdad a la proposición contenida en la preferencia -preguntas polares- o bien, simplemente, un contenido

al valor sobre el que se pregunta -preguntas no-polares.

La CONDICION DE SINCERIDAD está relacionada sólo con el hablante y define su deseo de conocer la información que se demanda y, por tanto, su deseo de recibir una respuesta ya sea verbal o no verbal para su preferencia. Mencionamos la posibilidad de que la respuesta sea no verbal para que puedan estar incluidas respuestas como el asentimiento con la cabeza o el señalar con el dedo, que serían válidas en determinados contextos. Si bien aquí este refinamiento de la condición de sinceridad no es totalmente necesario, sí lo será en posteriores secciones, cuando tratemos el efecto ilocutivo y de ahí que queramos que esté incluido desde un principio en la definición del acto.

Por último, la INTENCION ILOCUTIVA es también un condicionamiento relacionado estrechamente con el hablante y está definida por el deseo de éste para que su preferencia sea reconocida con la fuerza ilocutiva que él le ha imprimido; es decir, como una petición de información. Esta intención ilocutiva, si bien se puede generalizar en esta definición como lo hemos hecho, será el condicionamiento que más refinamiento necesite a la hora de analizar cada una de las diferentes realizaciones que puede tener el acto, ya que puede ser considerado como uno de los factores determinantes de la elección del hablante con respecto a la forma sintáctica que va a tomar esa fuerza ilocutiva de petición de información.

El acto de petición de información, por consiguiente, estará correctamente realizado cuando se cumplan estas condiciones, que si bien se pueden aislar -en el sentido de que las tres tienen que ser cumplidas individualmente- hay que tomarlas como un todo, porque como tales conforman el acto.

El acto de petición de información, a nuestro parecer, tiene un estatus especial con respecto a estas condiciones de cumplimiento y creemos que se puede considerar como uno de los más "sinceros", ya que el mero hecho de proferir una pregunta lleva consigo, de manera natural, el cumplimiento de las condiciones mencionadas anteriormente. Lo que queremos decir con esto es que cuando un hablante realiza un acto de petición de información el acto se lleva siempre a feliz término -adaptando la terminología de Austin- porque al realizarlo, y simplemente por hacer la preferencia con esa fuerza ilocutiva, el hablante está pidiendo una información de manera sincera; de otro modo, no realizaría este acto. En este sentido se podría decir que el acto de petición de información es intrínsecamente realizativo en sí mismo, no pudiendo, como tal, realizarse de manera incorrecta. El hecho de que al realizarse se esté cuestionando o bien toda la proposición contenida en la preferencia o bien tan sólo una parte de ella, implica el cumplimiento de la condición preparatoria. Su mera preferencia hace que se cumpla la condición de sinceridad y, curiosamente, por tener una curva de entonación especial, la entonación hace que siempre se realice la intención ilocutiva.

Habiendo definido ya el acto, pasemos al análisis detallado de cada una de sus realizaciones para poder ver su funcionamiento pragmático. Nos ocuparemos primero de las características formales de las diferentes realizaciones, tanto directas como indirectas, para seguir con los condicionamientos pragmáticos y terminar con el efecto que tienen esas preferencias en el oyente, ya que como ya hemos mencionado en alguna ocasión, nos parece que el análisis de un acto no es completo si no se analiza también ese efecto ilocutivo que explicamos en 5.3.

NOTAS

(1) Nos referimos a la tesis doctoral de Escandel Vidal titulada "La interrogación en español: semántica y pragmática", leída en la universidad Complutense de Madrid en 1987 y publicada por el servicio de publicaciones de la misma universidad en 1988, la referencia completa se puede encontrar en la sección bibliográfica al final de este trabajo.

(2) Recordamos al lector que cuando hablamos de tipos de oración nos estamos refiriendo a lo que en inglés se denomina "mood". Como ya hemos explicado, preferimos utilizar este término al de modo por la posibilidad de confusiones en español.

(3) Cfr. Huddleston 1976, p.129.

(4) Es también lo que criticaba Lyons (1977) con respecto a la confusión de términos que existe, expuesto en 2.2.2., así como también Acero, Bustos y Quesada (1985) y comentado en 5.4.

(5) El principal problema de su definición es que no toma en cuenta otro tipo de fuerzas ilocutivas que puedan estar asociadas a esa pregunta, como es el caso ya comentado de las peticiones o ruegos.

(6) Su definición explica, en cierta medida, la intención ilocutiva del hablante y la condición de sinceridad que conlleva el acto de petición de información, si bien no tiene en cuenta -como se ha dicho también en la nota anterior- que no siempre el hablante desea que el oyente asigne un valor de verdad a la proposición expresada por él.

(7) Cfr. Palmer 1981, p.150

(8) Importante en las teorías de Quirk, Greenbaum y Svartvik es también el hecho de que son los únicos que reconocen no sólo los tres tipos de oración que hemos venido mencionando hasta ahora, sino que reconocen también las exclamativas como grupo aislado; grupo que los demás lingüistas incluyen o bien en las interrogativas o bien en las enunciativas, dependiendo de la estructura de la exclamativa.

(9) Recordamos al lector que cuando mencionamos 'peticiones o ruegos' nos estamos refiriendo al término inglés "request". Creemos que es necesario mencionar los dos actos porque están incluidos dentro del término inglés. Seguimos, en cualquier caso, las pautas marcadas por Heredia 1990.

(10) Green (1990) no habla directamente de la no existencia del

acto de preguntar pero se puede intuir una concepción parecida a la nuestra por la manera de expresar su definición de la fuerza ilocutiva que mencionamos en esta misma sección.

(11) Este puede ser considerado como uno de los ejemplos más típicos de peticiones o ruegos en inglés. Se encuentra también en Svartvik & Quirk 1981 (S.3.1a), nº 10.

(12) Dependiendo de los autores, los dos diferentes tipos de interrogativas se denominan de una manera o de otra. Así, en Muir (1972:96) encontramos:

		-----subject questioned
	-----Wh -----	
interrogative -----	-----Non subject questioned	
	-----Non-Wh	

en Berry (1975:166):

	-----open interrogative
interrogative -----	
	-----closed interrogatives

en Quirk et al. (1985:806-826)

	--subject questioned
	--Wh-questions ---
	--non-subject questioned
interrog. ----	--Alternative quests.
	--positive
	--Yes-No questions--
	--negative

(13) Se trata de los llamados "inclusive imperatives" y "exclusive imperatives", caracterizado el primero por el uso de la forma 'LET'S' seguida de infinitivo.

(14) Halliday no menciona explícitamente la fuerza ilocutiva, pero sí menciona (1985:342) lo que él denomina "rhetorical modes", que son, en definitiva, lo que nosotros hemos definido como fuerzas ilocutivas.

(15) "The difference between the interrogative and imperative illocutions is that the interrogative expressly gives the hearer the option of complying but the imperative does not." (Allan 1986, II:238)

(16) El hecho de que el tipo denominado "question" esté clasificado como indirecto aparece de manera explícita en la obra de Allan, Cfr. Allan 1986, II:210.

(17) donde S es el Hablante, H el oyente, p la proposición y U la preferencia.

(18) Creemos que en esta condición preparatoria, al contrario de lo propuesto por Allan (1986, II:210) y siguiendo más los postulados de Searle (1969:66), debe prestarse atención no sólo a que el hablante no conozca la respuesta, sino también a la posibilidad de que, aunque la sepa, quiera asegurarse de ella.

VII. EL ACTO DE PETICION DE INFORMACION: CARACTERISTICAS FORMALES

7.1. CONDICIONES FORMALES DE USO

Ya se ha mencionado en la última sección del capítulo anterior las condiciones de cumplimiento que Searle (1969) apuntaba para todos los actos de habla en general, que nos llevan a saber si un acto está o no felizmente realizado y ya se apuntaba allí una de las características más notables de esa fuerza ilocutiva: el hecho de que por la mera proferencia de una petición de información ésta se realiza por parte del hablante, independientemente de que el oyente tenga o no la información que se requiere o se la quiera dar o no a su interlocutor.

Las condiciones de uso, muy íntimamente ligadas a las condiciones de cumplimiento, apuntan, a aquellas características del hablante que hacen que su acto de petición de información se haga según las características formales que se requieren para tal acto en la lengua que se realiza y de ahí que se las haya incluido dentro de las características formales que la proferencia tiene.

Las condiciones de uso, pues, vendrán definidas por las características formales de la petición de información y todos

los rasgos semánticos que se les asocian que serán, en definitiva, los que marquen la intención ilocutiva del hablante en la realización de su acto y proporcionarán al oyente, en caso de que el primero opte por una realización indirecta, el indicador de inferencias necesario para que se entienda esa preferencia con la fuerza ilocutiva pretendida. Cada tipo de estructura interrogativa tendrá, de esta manera, unas características precisas de significación que serán las que el hablante tenga en cuenta a la hora de realizar su acto (Aqvist 1975, Hudson 1975). A estas características formales de significación hay que añadir, además, unas características o unos rasgos pragmáticos que también se asociarán a su acto, dando como resultado la preferencia que el oyente escucha.

Esas condiciones de uso estarán estrechamente relacionadas, también, con el tipo de elección que haya hecho el hablante desde un primer momento y, así, hemos dividido nuestro estudio de manera general en realizaciones directas y realizaciones indirectas, de acuerdo con el tipo final de preferencia que se utiliza para realizar el acto de habla en cada caso.

7.2. LAS REALIZACIONES DIRECTAS

Siguiendo las teorías expuestas en la primera parte de este trabajo, consideramos realizaciones directas aquellas que se

pueden incluir dentro de los actos de habla directos. En el caso del acto de petición de información, las realizaciones directas corresponden a aquellas hechas por medio de estructuras interrogativas, que tienen como característica más notable el que la forma y la fuerza de la preferencia tienen una realización directa; es decir, el oyente al escucharlas no necesita de ningún tipo de inferencias para conocer su significado. El oyente relacionará esa forma o estructura sintáctica determinada con la fuerza de petición de información de una manera natural.

En inglés podemos dividir estas realizaciones directas, como ahora veremos, en dos grandes grupos, correspondientes a las dos estructuras básicas interrogativas de la lengua inglesa. Así, para nuestro propósito, serán denominadas "interrogativas polares" e "interrogativas no-polares", según sea su estructura. Veamos, pues, las condiciones de uso de cada una de ellas.

7.2.1. LAS PREFERENCIAS INTERROGATIVAS POLARES

Las preferencias interrogativas polares son aquellas en las que se cuestiona la polaridad de las proposiciones incluidas en ellas (Morley 1985, Downing y Locke (en prensa)). También se les denomina "interrogativas cerradas" (Berry 1975) o "preguntas sí-no" (Quirk et al. 1985, Cobuild English Grammar 1990). La definición semántica que de ellas se hace (Quirk et al. 1985:806) nos indica lo que nosotros hemos llamado su condición de uso:

"Questions can be divided into three major classes according to the type of reply they expect:

1. Those that expect affirmation or negation [...] are YES-NO QUESTIONS."

por tanto, la estructura interrogativa polar se utilizará en un acto de petición de información cuando la respuesta que el hablante pretende obtener de su interlocutor es, simplemente, sí o no. Son del tipo:

- (75) -Did you see that? (S&Q, 34)
- (76) -Do you know anything definite about him? ("38)
- (77) -Has she got a flatmate? ("687)
- (78) -Was she the one who was with you last year?
(",725)
- (79) -Can he really earn some money there? ("734)
- (80) -Could you sack a man for leading a strike? ("747)
- (81) -Is she happy? ("751)
- (82) -Would History foot the bill? ("776)
- (83) -Does it work? Does it get action? ("805)

Sin embargo, el criterio anteriormente mencionado se puede considerar tan solamente semántico y válido en tanto en cuanto diferencia este subgrupo de los actos de petición de información respecto a los demás. Si lo que pretendemos es, por el contrario, ver como en este grupo, por estar incluido dentro de los actos directos, se relaciona la forma de la preferencia y su forma, la definición dada anteriormente no es válida para nuestro propósito actual, ya que se basa en el tipo de respuesta

que recibe el hablante al emitirlas, si bien volveremos a ella posteriormente, en el capítulo dedicado al efecto ilocutivo.

Lo que nos interesa, pues, es tratar las relaciones que se establecen entre la forma de las preferencias anteriormente nombradas -criterio sintáctico- con la fuerza que se asocia a ellas naturalmente o, dicho de otro modo, de manera directa -criterio pragmático.

En Greenbaum & Quirk (1990:232) encontramos una descripción general de esas características formales:

"Yes-no questions are usually formed by placing the operator before the subject and giving the sentence a rising intonation:
[...]

If there is no item in the verb phrase that can function as operator, DO is introduced, as with negation."

Descripción que encontramos casi en los mismos términos en los más notables gramáticos ingleses (Leech & Svartvik 1975:283; Leech 1989:555; Quirk et al. 1972:387; Collins Cobuild 1990: 197-8). Así vemos que hay dos rasgos principales que caracterizan a las estructuras interrogativas polares:

- a)- inversión de orden entre sujeto y verbo
- b)- entonación ascendente.

Con respecto al primero de estos rasgos, cabe -como apuntan todos los autores anteriormente mencionados- la puntualización relativa

a los verbos que no se consideran auxiliares, que necesitan del auxiliar "do" para realizar la inversión, tomando éste todas las características morfológicas que le corresponderían al verbo con carga léxica de la oración:

(84) -Did you say you were going to Burgos? (S&Q,43)

(85) -Do you remember Jackie? (" ,705)

(86) -Does your year ever meet formally together any time? (" ,824)

con lo que en el primer ejemplo mencionado se utiliza "did" por ser el pasado simple el tiempo del verbo "say", en el segundo, "do" corresponde al presente simple de la segunda persona de "remember" y en el tercero de nuestros ejemplos aparece "does" por el presente simple de la tercera persona del singular de "meet".

Así, se puede afirmar, entonces, que para que la fuerza ilocutiva primaria de una preferencia sea la de petición de información, ésta tiene que tener LAS DOS características formales apuntadas anteriormente -inversión de sujeto/verbo y entonación ascendente- en el caso de que se utilice una estructura interrogativa polar; y decimos "LAS DOS" porque creemos que es importantísimo que esto quede claro: si hablamos de actos directos y de la petición de información como fuerza ilocutiva primaria o directa, las preferencias deben tener las dos características; si sólo tienen una de las dos nos

encontraremos, como se verá mas adelante, con actos de habla indirectos, que pueden tener la petición de información como fuerza ilocutiva primaria y otra fuerza diferente asociada a ella o bien tener otra fuerza ilocutiva primaria distinta a la petición de información y ésta como fuerza ilocutiva secundaria o indirecta. En cualquier caso, el resultado de la emisión de la preferencia con tales características puede o no ser una petición de información, mientras que en el caso que estamos tratando en esta sección el resultado será siempre el acto de petición de información y, más concretamente ahora, aquel en el que el hablante espera tan solo una respuesta o bien positiva o bien negativa al contenido proposicional de su preferencia.

Dentro de este tipo de estructuras interrogativas polares habría que hacer una distinción más, entre aquellas que son afirmativas, como todas las que hemos visto hasta ahora, y aquellas que son negativas, como en el caso de:

- (87) -Aren't you on the same committee as Davis Cole is on? (S&Q,80)
- (88) -Couldn't you have all loos designed so that disabled people can use them too? (" ,740)
- (89) -Aren't you apalled, Barry? (" ,751)
- (90) -Didn't you see it yesterday and sort of pull it out and talk about it? (" ,797)

Estructuralmente, la diferencia entre los dos subgrupos es mínima: este segundo tipo se caracteriza por la inclusión del adverbio de negación "not" en el verbo o auxiliar en el que se ha

producido la inversión, aunque también se puede encontrar el adverbio negativo separado del verbo, sin la contracción que se observa en todos los ejemplos anteriormente mencionados, en cuyo caso el adverbio de negación debe ir antecediendo al verbo léxico, con la excepción de en el verbo "to be", que al no necesitar auxiliar, lleva el adverbio de negación después del sujeto, como ocurre en el primero de los siguientes ejemplos:

(87) -Are you not on the same committee...?

(88) -Could you not have all loos...?

(90) -Did you not see it yesterday...?

Aunque en algunos casos el adverbio de negación puede ir antes del sujeto y siguiendo al auxiliar, sobre todo cuando el sujeto se considera "largo" (1):

(91) -Does not everything we see testify to the power of
Divine Providence?

siendo la elección de la forma contraída o no contraída una cuestión de formalidad en la lengua, correspondiendo la forma sin contracción a un plano muy formal de la lengua (Quirk et al. 1972:390, 1985:809; Geenbaum & Quirk 1990:234; Collins Cobuild 1990:209).

Semántica y pragmáticamente, la diferencia entre los dos grupos principales -las estructuras que contienen el adverbio de

negación y las que no lo contienen- es más importante y merece un tratamiento específico en nuestro trabajo.

Las preferencias interrogativas polares negativas se caracterizan por ser siempre "conductivas" (2), en el sentido de que están dirigidas por el hablante hacia el tipo de respuesta que espera. así, si se profiere:

- (92) -Don't you find him friendly then? (Caretaker, 56)
- (93) -Didn't he have any friend before? (Joking, 135)
- (94) -Haven't you got any normal friends at all? ("193)
- (95) -Isn't she interested...to follow clues? (Betr, 258)
- (96) -Well, doesn't she want to come and have a look?
(Just, 20)

es porque el hablante espera, por algún motivo, que la respuesta de su interlocutor sea negativa; si bien es importante tener en cuenta también las implicaciones conversacionales (Morgan 1978) que este tipo de estructuras conllevan por si mismas, descritas por Quirk et al. (1985:808) como:

"The implication is that the speaker had originally hoped for a positive response, but new evidence now suggests that the response will be negative"

Sin embargo, esta implicación puede no darse en la preferencia si el hablante utiliza este tipo como forma de mostrar al oyente su actitud personal con respecto al contenido proposicional de

dicha preferencia. Creemos que esto es importante porque el análisis de las preferencias así utilizadas se complica, ya que entonces la fuerza de petición de información es sólo literal, pudiendo ser otra la pretendida por el hablante. El hecho, empero, de que las preferencias sean conductivas de por sí -sin otro tipo de intenciones por parte del hablante- no presenta grandes problemas de análisis pues las inferencias que se necesitan para su comprensión tienen un indicador claro e implícito en la preferencia, que puede ser tanto el adverbio de negación "not" como algún otro elemento negativo dentro de la oración (3); mientras que el hecho de que pueden llevar asociadas a ellas connotaciones con respecto a la actitud del hablante en relación con la preferencia viene dado, simplemente, por elementos contextuales de naturaleza no lingüística y, por tanto, no incluidos en la preferencia pero sí en la situación física en la que ésta se desarrolla, y será ahí donde tenga que encontrar el oyente esos indicadores de inferencias necesarios para el correcto entendimiento de la preferencia realizada por el hablante. Veamos un ejemplo:

- (97) -Aren't you proud of your father's achievements?
(Tea, 115)

Si seguimos el análisis de esta preferencia como estructura conductiva, la respuesta dada por el oyente -en este caso oyentes- tendría que ser negativa pues, como hemos dicho arriba, la forma conductiva predispone la respuesta del oyente y, sin

embargo, la respuesta es afirmativa:

-We are. I should say we are.

lo cual nos indica que la preferencia, en este caso, no es conductiva. El hablante ha utilizado la forma negativa por algún otro motivo, que no es otro que la adición de valores subjetivos a la búsqueda o petición de información perseguida. Los interlocutores lo entienden así y responden apropiadamente. Esto se debe a que, en la situación, hay una ruptura clara de la máxima de calidad, al utilizar el hablante una forma negativa y crear en el oyente una expectativa que sabe falsa; en este caso, creemos, la subjetividad que se crea se debe a valores que se pueden considerar emotivos: la preferencia está realizada por la segunda esposa de Disson a los hijos del primer matrimonio de éste y se puede definir, de manera un poco más precisa, en admiración hacia el sujeto -no gramatical, claro está- del que se habla en la preferencia: Disson.

Es importante, sin embargo, no confundir este tipo de admiración como valor subjetivo añadido en un elemento que podemos llamar "la actitud del hablante con respecto al contenido proposicional de la preferencia que realiza" con la admiración como fuerza ilocutiva asociada a una preferencia interrogativa, que hace cambiar la fuerza ilocutiva de petición de información. Este segundo caso correspondería a ejemplos como:

- (98) -Isn't that a beautiful day, Mr Disson? (Tea, 116)
(99) -Doesn't she look fit? (Ten, 72)
(100) -Isn't that extraordinary? (Just, 22)

donde el acto que se realiza no es uno de petición de información sino un acto de exclamación, donde la entonación es el indicador de inferencias más importante, siendo prueba de ello el hecho de que podríamos cambiar el signo de interrogación final por uno de admiración y el valor de la preferencia -el acto- no habría cambiado en la situación en la que se realiza:

- (98') -Isn't that a beautiful day, Mr disson!
(99') -Doesn't she look fit!
(100') -Isn't that extraordinary!

mientras que en los ejemplos a los que nos referíamos anteriormente esto no es posible:

- (97') ?-Aren't you proud of your father!

lo que demuestra que se trata de actos totalmente diferentes, aunque todos ellos estén realizados a través de estructuras interrogativas, que no hay que confundir.

Los valores subjetivos que se pueden asociar a este tipo de actos son variados:

SORPRESA

- (101) -Aren't we changing ends? (Joking, 178)
(102) -Don't you know the words? (Ten Times, 126)

DUDA

- (103) -Don't you think so? (Betrayal, 188)

IMPACIENCIA

- (104) -Can't you demonstrate how to do it, Dad? (Tea, 124)

ENFADO

- (105) -Who's that? A friend of yours? Won't someone
introduce me? (No Man's, 106)

INCREDULIDAD

- (106) -but won't she want to eat tea with the rest of us?
(Ten Times, 104)

y dependerán, como ya hemos dicho en más de una ocasión, de la situación física en la que el acto se realice, por lo que pueden ser considerados valores pragmáticos más que semánticos.

La conductividad de estas preferencias interrogativas polares negativas aparece también en preferencias con estructura polar afirmativa. Son preferencias del tipo:

- (107) -Would you like something? (Homecoming, 44)
(108) -Would you feel worried if you were told that you
had to go to a seminar somewhere else? (S&Q,
814)
(109) -Have you still only got Mozart? (Sisterly, 247)
(110) -Do you want something to read? (Sisterly, 280)
(111) -Do you know what you are doing then? (" , 380)

en las que aparece algún elemento del tipo "somewhere", "something", "still", "then", que implican per se la respuesta esperada del hablante, si bien este tipo de estructuras interrogativas -conductivas- no siempre tienen la fuerza ilocutiva de petición de información, como se puede observar por los ejemplos anteriores. Si lo que pretende el hablante es la confirmación de una información dada ya antes en el discurso, de una presuposición o de una inferencia que hace, lo que utiliza, normalmente -como veremos en el capítulo VIII- es otro tipo de realizaciones, como pueden ser las llamadas "tag-questions" o las estructuras declarativas.

En general, se puede resumir lo dicho hasta ahora de este tipo de preferencias como sigue: en el acto de petición de información realizado de una manera directa se utilizan preferencias con estructuras interrogativas polares si la información que se persigue es una afirmación o negación del contenido proposicional de la preferencia que se emite. Si el hablante no está seguro con respecto al tipo de respuesta que va a tener -si va a ser afirmativa o negativa- utilizará una estructura no conductiva; es decir, que carezca de elementos asertivos en su estructura semántica. Si, por el contrario, quiere llevar a su interlocutor hacia la respuesta que espera, utilizará o bien una estructura polar negativa, o bien una positiva con algún elemento asertivo en su estructura, como "then" o "still" en nuestros ejemplos. El hablante puede, también, en este tipo de preferencias, mostrar claramente su

actitud personal con respecto al contenido de la preferencia, en cuyo caso optará por la ruptura de cualquiera de las máximas de conversación de Grice en la preferencia, lo cual llevará a su interlocutor a realizar las inferencias necesarias para el correcto entendimiento de dicha preferencia.

Un caso extremo de esa conductividad mencionada anteriormente lo constituye el grupo de lo que en inglés se denomina "tag-question", que trataremos posteriormente en 8.1.2. y que muchos lingüistas consideran dentro de este grupo de interrogativas polares. Nosotros, debido a la naturaleza de nuestro trabajo, preferimos considerarlas en un grupo aparte, cuando tratemos la búsqueda de confirmación de una información. En esta sección tan sólo pretendíamos apuntar aquellos actos directos que tienen que ver con la petición de información estrictamente, considerando esa información como nueva en el discurso.

7.2.2. LAS PREFERENCIAS INTERROGATIVAS NO POLARES

Las preferencias interrogativas no polares reciben también el nombre de "preguntas Wh-" (Greenbaum & Quirk 1990) o "interrogativas abiertas" (Berry 1975). La denominación de "preguntas Wh-" le viene del tipo de partículas (4) interrogativas que suele abrir este tipo de estructuras, ya que todas, excepto "how", empiezan por ese grupo consonántico,

mientras que la denominación de "interrogativas abiertas" les viene del tipo de respuesta que el hablante espera, ya que en contraposición con las estructuras mencionadas en la sección anterior, en las que sólo había, en el mejor de los casos, dos respuestas posibles, -o bien sí, o bien no- en este tipo el número posible de respuestas puede considerarse ilimitado, tomando ilimitado no en su sentido totalmente literal, sino apuntando más bien a todas las respuestas posibles en la situación en la que se emite la pregunta; es decir, en un ejemplo como:

(112) -Where shall I put it? (Caretaker, 17)

no se puede decir que el número de respuestas posibles sea, verdaderamente, ilimitado ya que teniendo en cuenta la situación en la que se desarrolla -una habitación pequeña- y la referencia de "it" -una lata de tabaco- el número de respuestas posibles está limitado a aquellos lugares en los que, teniendo en cuenta también el mobiliario de la habitación, se pueda poner dicha lata de tabaco. Lo mismo ocurriría con las demás partículas interrogativas. Sin embargo, lo que sí está claro es que la respuesta no pertenece a un conjunto de posibilidades tan cerrado como ocurría con las interrogativas polares, estando la limitación de cada partícula-wh marcada por su valor semántico; es decir, "where" pide información sobre la localización espacial de algo o alguien, "when" sobre la localización temporal, etc..

Este tipo de estructuras interrogativas presentan, además, otras características propias que las diferencian del grupo anterior, definidas por Quirk et al. (1985:817) como:

"Unlike yes-no questions, wh-questions generally have falling intonation. As a rule,

(i) The Wh-element (i.e. the clause containing the Wh-word) comes first in the sentence,

(ii) the Wh-word itself takes first position in the Wh-element."

Así, las diferencias formales más importantes entre los dos grupos son el tipo de entonación con que se emiten y la aparición de esa partícula Wh- en el grupo de las interrogativas no polares. Con respecto al orden de los elementos dentro de la estructura interrogativa, también en este segundo grupo la inversión entre el sujeto y el verbo es necesaria, como corresponde a su tipo de oración:

"The normal statement order of elements is altered in Wh-questions not only by the initial placing of the Wh-element, but by the inversion of subject and operator in all cases except when the Wh-element is subject, where the rule that the Wh-element takes initial position is given precedence."

(Greenbaum & Quirk 1990, p.238)

excepto, como apuntan Greenbaum y Quirk, en los casos en los que la partícula interrogativa Wh- hace función de sujeto dentro de su oración, como veremos más adelante, en cuyo caso y debido al

hecho de que la partícula interrogativa debe ir en primer lugar, esta inversión no existe y, por tanto, tampoco es necesario el uso del auxiliar, lo cual se puede explicar de manera semántico-pragmática por el hecho de que la identificación del sujeto es más importante -por cuestiones de relevancia en el discurso- que la identificación de cualquier otro elemento de la estructura sintáctica y de ahí que en el orden de la oración el elemento que lo marca se haga preferente.

Creemos, por otra parte, que es necesario que al referirnos a la estructura formal de este tipo de preferencias nos detengamos en un análisis exhaustivo de esas partículas Wh- a las que nos hemos estado refiriendo hasta ahora y expliquemos, más detenidamente, el porqué del uso del vocablo "partículas" para referirnos a ellas. como se puede apreciar en la cita de Greenbaum y Quirk, esas partículas Wh- pueden realizar diversas funciones dentro de su oración (5):

SUJETO

- (113) -Who brought you here? (Caretaker, 43)

OBJETO DIRECTO

- (114) -What have I said? (No Man's, 149)

COMPLEMENTO CIRCUNSTANCIAL

- (115) -How did you sleep? (Caretaker, 42)

- (116) -When are you going? (Tea, 138)

- (117) -Where did you hear that? (Betr., 169)

lo cual nos indica que, en principio, esas partículas Wh- pertenecen a distintas clases de palabras, y de ahí que no nos podamos referir a ellas con una categoría morfológica determinada. Si atendemos a esas categorías gramaticales y a los tipos de palabras, podemos hacer una clasificación de ellas como sigue:

		---prep.: who, whom, which
	---personales---	---no prep.: whose
Pronombres---		
	---no personales---	---prep.: what, which
		---no prep.: whose

	---selectivo: which, what
Determinantes---	
	---cuantificador: how
	---posesivo: whose

		---lugar: where
	---prep.---	---tiempo: when
Adverbios---		
	---no prep. ---	---modo: how
		---causa: why

Los criterios usados en esta clasificación son tanto semánticos como gramaticales, ya que creemos que sólo así se puede reflejar claramente el valor completo de cada una de las partículas. Sin embargo, por su novedad, también es necesaria su explicación detallada.

La primera división -pronombres, determinantes, adverbios- pertenece a la gramática tradicional, ya apuntada por muchos gramáticos (Leech 1989, Quirk et al. 1985, Greenbaum & Quirk 1990, Chalker 1990, Collins Cobuild 1990) y se refiere tan sólo al tipo de palabras al que cada partícula pertenece, pudiendo, en algunos casos, pertenecer una misma partícula a dos grupos distintos.

El primer grupo, el de los pronombres, está dividido entre aquellos que tienen una referencia personal y aquellos que se refieren a objetos o seres vivos no humanos, habiendo dos -who, which- que pueden incluirse dentro de los dos grupos. Ambos grupos, además, tienen una subdivisión más, referida a la posibilidad de que los elementos que lo forman puedan ir o no acompañados de una preposición, estando su aparición determinada por el tipo de función que realiza el pronombre en su oración. Ejemplos del primer grupo -personales que pueden o no ir acompañados de una preposición- son:

(118) -Who's going to make the speech? (Tea, 107)

- (119) -Who's this? (No Man's, 98)
- (120) -Who says the landlord's a friend of yours? (" ,99)
- (121) -Who is the cook? (" , 119)
- (122) -Who brought you here? (Caretaker, 43)
- (123) -Who would live there? (" , 70)
- (124) -Who do you mean? (Just, 55)
- (125) -Who won? (Joking, 152)
- (126) -Who's old? (" , 164)
- (127) -Who were you thinking of, Helen, as the Earl of
Dorset? (Ten Times, 107)
- (128) -And by whom? (S&Q, 807)

donde, por la frecuencia de los ejemplos encontrados, se puede deducir que el menos usado es "which", seguido de "whom". Este último se puede explicar por la formalidad que conlleva en su uso, siendo más frecuente cuando "who" va acompañado por una preposición y ésta antecede al pronombre, como ocurre en el último de los ejemplos expuestos; ejemplo que, de forma más coloquial se podría expresar como "and who by?", siendo el mismo el valor semántico de la preferencia, aunque no el pragmático, por estar el valor de formalidad estrictamente ligado al contexto y a la situación en la que se realiza el acto.

Con respecto al pronombre "whose", funcionaría como tal en ejemplos del tipo:

- (129) -Whose is it? (Sisterly, 222)

es decir, siempre que no fuera acompañando a un sustantivo en su preferencia, siendo muy difícil encontrar en ejemplos en los que "whose" tenga una referencia no personal; es decir, cuando el hablante lo utiliza para buscar la identidad de un poseedor no humano.

Los pronombres que pueden ir acompañados de preposición con referencia no humana son, por otra parte, mucho más frecuentemente usados:

- (130) -What's your name? (Educating Rita)
- (131) -What do they call you around here? (")
- (132) -What is it like? (")
- (133) -What does 'assonance' mean? (")
- (134) -What can I do, Rita? (")
- (135) -What is it for? (")
- (136) -What's wrong? (")
- (137) -What did he say? (")
- (138) -What do you want? (")
- (139) -What's the matter? (Tea, 116)
- (140) -What are you worried about? (" , 119)
- (141) -What's happened to his own secretary? (" , 126)
- (142) -What do I tackle with? (" , 129)
- (143) -What will you do about all the...forniture?
(Betr., 197)
- (144) -What do you consider the subject to be? (" , 216)
- (145) -What are you talking about? (" , 249)

- (146) -What was the previous subject? (No Man's, 151)
- (147) -What was he, a Greek? (Caretaker, 19)
- (148) -What are you waving that about for? (" , 55)
- (149) -What do you think? (Just, 25)
- (150) -What was that in aid for? (Ten, 77)
- (151) -What are you ridiculous lot playing at?
(Joking, 167)
- (152) -What did you behave like that for? (" , 169)
- (153) -What did you kill it with? (Sisterly, 236)
- (154) -What are you looking for? (S&Q, 735)
- (155) -What periods do you know about? (" , 776)
- (156) -Which would you say was his majorest? (" , 778)
- (157) -Which is the room next to it? (" , 820)

siendo también más frecuente, como ocurría en el caso de "who", la construcción con preposición en la que ésta no se antepone al pronombre sino que aparece al final de su oración.

Con respecto a los determinantes, lo primero que creemos que es necesario apuntar es el hecho de que hemos incluido "how" dentro de esta categoría, al contrario de lo que opinan los autores consultados (Leech 1989, Collins Cobuild 1990, Quirk et al. 1972, Leech & Svartvik 1975, Chalker 1990, Swan 1980). La razón por la que hemos hecho esto es porque creemos que es necesario distinguir entre

- (158) -How are you? (Betr., 157)

donde "how" es claramente un adverbio, y otros no tan claros como:

- (159) -How old are you now, then? (Betr., 241)
- (160) -How many friend have you got altogether, Mr Friend?
(No Man's, 100)
- (161) -How many more Blacks you got around here then?
(Caretaker, 23)
- (162) -How long for? (" , 25)
- (163) -How long's he had them? (" , 29)
- (164) -How long have you had it? (Just, 25)
- (165) -How much did he send? (Ten, 103)
- (166) -And how many extra soldiers turned up for costumes?
(" , 118)
- (167) -How many are you expecting? (Joking, 182)
- (168) -and how long have you been working in the LSE
library? (S&Q, 774)
- (169) -How much do you think you've forgotten since you
left school of what you knew? (" , 775)
- (170) -How far is it from Huddersfield to Coventry? (" ,
789)
- (171) -How many copies of The Great Tradition are there?
(" , 809)
- (172) -How many of those books on your list is there only
a copy in the library? (" , 809)
- (173) -How many times is Hamlet alone with his mother as
he is in the closet? (" , 854)
- (174) -How long have they been doing that? (" , 872)
- (175) -How long is it since you stopped taking the pill?
(Educating Rita)

Nosotros creemos que todos estos ejemplos tienen una estructura

comparable a aquellos de los demás determinantes; es decir, aquellos que tradicionalmente se han venido incluyendo dentro de esta categoría, como es el caso de "which", "what" or "whose" (Quirk et al. 1985:819) en preferencias como

- (176) -What sort of questions? (Tea, 105)
- (177) -What colour am I? (" , 119)
- (178) -What distinguishing marks can you see about me?
(" , 119)
- (179) -What colour are those lampshades? (" , 119)
- (180) -What kind of flat do you have, Wendy? (" , 128)
- (181) -What sun lotion do you use, Louis? (" , 143)
- (182) -What reason did he give your friend? (No Man's, 118)
- (183) -What business was it of his? (" , 131)
- (184) -What name you been going under? (Caretaker, 29)
- (185) -What kind of noises? (" , 31)
- (186) -What good would that do? (" , 62)
- (187) -What date are you? (Just, 22)
- (188) -Whose birthday is it? (" , 29)
- (189) -What sort of help do you mean? (" , 54)
- (190) -Which of these names do you object to and why?
(Ten, 95)
- (191) -Which one is it, Donald? (" , 103)
- (192) -What weapons do we own? (" , 114)
- (193) -What existing arrangements are they? (S&Q, 67)
- (194) -so what sort's this flat you are in at the moment?
(S&Q, 705)
- (195) -What great writers of the past do you think that

are worth studying? (" , 770)

- (196) -What periods do you know about? (" , 776)
- (197) -What living English novelists do you like? (" , 777)
- (198) -Outside the examination syllabus, which plays have you read? (" , 850)
- (199) -What impressions did you take, in that case? (" , 850)
- (200) -What language work have you done which might have led him to this misunderstanding? (" , 858)
- (201) -Which people does he appear to disapprove of? (" , 861)
- (202) -In what sense would you say that Shakespeare also showed an admiration for a sense of hierarchy? (" , 863)
- (203) -Which histories have you read? (" , 863)
- (204) -Which others would you characterize as tragedies of circumstances? (" , 864)
- (205) -What sort of shape would you tentatively wish to see a syllabus taking in modern literature? (" , 874)

lo que queremos decir con esto es que en ambos casos -tanto en estos últimos ejemplos como en los de "how"- existe un elemento dentro del grupo que posee la función nuclear y tanto "what" como "which", "whose" o "how" ocupan una posición secundaria dentro de dicho grupo, que corresponde a la de determinante. Así, en un ejemplo como:

- (203) -which histories have you read?

el grupo nominal lo forman "which" y "histories", siendo este último sustantivo el núcleo de tal grupo. En:

(200) -What language work have you done...?

el grupo nominal lo forman tres elementos: "what", "language" y "work", siendo el último también el núcleo en este caso. Lo mismo ocurriría con

(188) -Whose birthday is it?

donde "birthday" se toma como núcleo y "whose" determinante. Si esto está defendido por todos los lingüistas consultados, nos parece también lógico considerar a "how" dentro de este grupo en los ejemplos anteriormente mencionados. Lo que estamos intentando defender aquí es que en preferencias del tipo

(164) -How long have you had it?

"long" sería el núcleo de su grupo, definiéndose este grupo como adverbial en lugar de sustantivo. Del mismo modo,

(167) -How many are you expecting?

tendría un análisis similar, en el que se sobreentiende un núcleo en el grupo nominal, "people". Este análisis puede estar apoyado con ejemplos como

(171) -How many copies of the Great Tradition are there...?

donde el núcleo del grupo nominal aparece explícito en la oración -"copies"- y lo mismo ocurriría con todos los ejemplos

mencionados. Creemos que nuestra teoría se puede apoyar también en el tipo de respuesta que se obtiene a tales búsquedas de información y en su análisis formal. Así, a los ejemplos que hemos mencionado arriba, la respuesta dada por el interlocutor sería (por orden):

-*nearly four years.*

-God knows, it started at *thirty*. I think it's gone up to *fifty* now. We set the limit at fifty so we're expecting about *seventy five*.

-I think probably there might be *lots of* copies of text.

donde los vocablos que contestan exactamente a la pregunta (y que aparecen en bastardilla) son determinantes per se (Muir 1972, Morley 1985, Burton-Roberts 1986). En este último encontramos una muy clara definición de los determinantes cuando afirma que

"These are a fixed set of grammatical words which give information relating to DEFINITENESS and INDEFINITENESS (roughly, whether the thing referred to by the NP is familiar to both speaker and hearer or not and information about QUANTITY and PROPORTION."

(Burton-Roberts 1986, pp.137-8)

aunque, curiosamente, después de esta definición excluye a "how" de lo que él llama "Wh-determiners", donde sólo menciona, siguiendo la escuela tradicional, "which", "what" y "whose".

No menos importante es un comentario que sigue a la

definición anteriormente expuesta:

"In some analyses, determiners have been described as modifying the NOM, though they are more commonly and more specifically described as DETERMINING it."

(Burton-Roberts 1986, p.138)

con lo cual incluye dentro de este grupo de determinantes lo que otros autores (Halliday 1985, Muir 1972, Morley 1985) han llamado "modificadores" (6), incluyendo en ellos los numerales cardinales, los ordinales y lo que él llama ordinales generales (Burton-Roberts 1986, p.145) que engloban adjetivos del tipo "next", "last", "other", etc. Nos parece, pues, tan sólo una cuestión lógica el afirmar que "how", en las preferencias anteriormente mencionadas es tan determinante como "what", "which" y "whose" al tener, formalmente, una estructura parecida. Para terminar apuntaremos el hecho de que esta afirmación, creemos, viene apoyada en Quirk et al. (1985:77) de manera implícita al afirmar que:

"[...] Whereas "who", "whom" and "what" above are pronouns in their syntactic functions, "when" [...] is a time adverb, and further exemplification shows wh-words functioning as determiners (Which cup is yours?), as adjectives (How do you feel?), and as modifying adverbs (How old are you?)."

de donde se infiere que si en "how old" "how" es considerado como adverbio modificador es porque es per se, en esa función, un modificador, que se puede incluir, como todos ellos, en el grupo

de los determinantes, a pesar de que reciba la denominación de "adverbio" dentro de las distintas clases de palabras.

El grupo de los adverbios dentro de las partículas Wh-es, por otra parte, el más claro y el que presenta menos problemas en su análisis. Son, como ya hemos mencionado antes, "when", "where", "why" y "how"; éste último, siguiendo nuestro análisis, cuando es el núcleo de su grupo; es decir, cuando tiene una función meramente adverbial dentro de la preferencia. Los ejemplos que corresponden a este tipo de preferencias son, en nuestro corpus, de los más numerosos:

- (206) -Why are you sorry? (Educating Rita)
- (207) -Why did you split up? (")
- (208) -Where're you going? (")
- (209) -Where's your essay? (")
- (210) -Why are you crying, mother? (")
- (211) -When is it due? (")
- (212) -Why are you packing your books? (")
- (213) -When did you put it on? (Tea, 123)
- (214) -Where did I say I was going to saw it? (" , 125)
- (215) -Why don't you go to someone else? (" , 133)
- (216) -Why did you marry me? (" , 135)
- (217) -When are you going? (" , 138)
- (218) -How do you sun, Wendy? (" , 144)
- (219) -How are you? (Betr., 157)
- (220) -How's everything? (" , 159)

- (221) -When did you last see him? (" , 161)
- (222) -Why did you ask him when I last saw him? (" , 161)
- (223) -Where did you hear that? (" , 169)
- (224) -When did he tell you all this? (" , 173)
- (225) -Why didn't she tell me? (" , 184)
- (226) -Where are you going this summer, you and the
family? (" , 190)
- (227) -So how can we meet? (" , 193)
- (228) -Why didn't you like it? (" , 206)
- (229) -Why can't I watch and then take you both to lunch?
(" , 207)
- (230) -Where does it ... take place? (" , 223)
- (231) -How do I look? (" , 228)
- (232) -How was Venice? (" , 242)
- (233) -When were you last there? (" , 245)
- (234) -Where do you keep it? (No Man's, 103)
- (235) -When did you last have champagne for breakfast?
(" , 121)
- (236) -Where's the meeting? (" , 123)
- (237) -Where you going to go? (Caretaker, 25)
- (238) -How are you off for money? (" , 28)
- (239) -Why do you want to get down to Sidcup? (" , 28)
- (240) -Where's the sense in it? (" , 32)
- (241) -Where were you born then? (" , 34)
- (242) -When was that? (" , 36)
- (243) -Where's the bloody box? (" , 53)
- (244) -How do you mean? (Just, 21)
- (245) -How would you like this for your birthday? (" , 24)

- (246) -Why don't you fix it? (" , 39)
- (247) -Then why the hell doesn't Neil? (" , 57)
- (248) -How are you managing in that building? (Ten, 72)
- (249) -Where's your wife? (" , 93)
- (250) -Why didn't you ask her? (" , 105)
- (251) -How did that sound? (" , 128)
- (252) -Why are you telling me this? (Joking, 142)
- (253) -Where would you get the money from? (S&Q, 774)

Dos particularidades podríamos añadir aquí. La primera de ellas es la distinción hecha en nuestro esquema entre aquellos adverbios que pueden ir acompañados por una preposición -"when", "where"- y aquellos que nunca aparecen con ella -"how", "why". Con respecto al grupo con preposición, recordemos que, como en el caso de los pronombres, la preposición puede aparecer antecediendo al adverbio o al final de la oración, siendo éste último el más frecuente, como ocurría con los pronombres, al conllevar el primero formalidad en su uso.

La segunda peculiaridad digna de mención dentro de este grupo de adverbios es la posibilidad de "why" de ir acompañado de una forma verbal negativa:

- (215) -Why don't you go to someone else?
- (225) -Why didn't she tell me?
- (228) -Why didn't you like it?
- (246) -Why don't you fix it?

(246) -Then why the hell doesn't Neil?

(250) -Why didn't you ask her?

en cuyo caso, y como ocurría con las interrogativas polares, la preferencia va cargada de unas connotaciones especiales, que varían en cada situación pero que se pueden englobar dentro de la sorpresa o el enfado; también en este tipo de preferencias la actitud del hablante con respecto a ella se convierte en elemento importante de su análisis pragmático.

7.2.3. REALIZACIONES DIRECTAS MENORES

Antes de concluir esta sección de las realizaciones directas del acto de petición de información creemos que es necesario dedicar espacio a unos tipos de preferencias que nosotros hemos querido denominar "menores", no en un sentido peyorativo sino en el sentido de que, de un modo u otro, guardan estrecha relación con los tipos anteriormente explicados siendo en sí, ellas mismas, también realizaciones directas.

El primer grupo que vamos a tratar es el de las denominadas "tag-questions" en inglés, tan frecuentes en el discurso como los dos tipos principales arriba mencionados. Por su naturaleza, se puede decir que las "tag-questions" están relacionadas con las estructuras interrogativas polares, en el sentido de que se cuestiona la verdad o falsedad del contenido proposicional de la preferencia, si bien su estructura sintáctica

está formada por una estructura declarativa a la que se le une la llamada "tag-question", formada por un verbo auxiliar -ya sea el que aparece en la preferencia (si lo tiene o si el verbo es "be" o "have") o "do/did" si el verbo de la estructura declarativa necesita un auxiliar porque esté en presente o pasado simple - y un sujeto, igual o equivalente al que aparece en la estructura declarativa, teniendo siempre una entonación ascendente cuando tiene como fuerza ilocutiva la petición de información, siendo la entonación descendente característica de los actos de exclamación (Quirk et al 1985, Nässlin 1984).

Dentro de las "tag-questions" cuya fuerza ilocutiva es la petición de información -con entonación ascendente en la "tag-question", se pueden distinguir tres grupos:

a) DECLARATIVA AFIRMATIVA + "TAG" NEGATIVA

Sería el caso de:

- (254) - Brian's wife's called Pam, isn't she? (Just, 23)
- (255) - He's got a wife or some such, doesn't he? (Ten, 100)
- (256) - You're off to Spain quite soon, aren't you, Diana? (Tea, 143)
- (257) - But you betrayed her for years, didn't you? (Betrayal, 186)
- (258) - You were missing last week, weren't you? (S&Q, 184)
- (259) - It's supposed to be good for you, isn't it? (" , 179)

(260) - You're flying home, aren't you? (" , 264)

En este grupo, como en los demás, hay que tener en cuenta la presunción expresada por la estructura declarativa y la expectativa del hablante, expresada por la "tag-question". En este primer grupo, pues, la presunción del hablante es positiva y su expectativa neutra (Quirk et al. 1985:811). Esto quiere decir que el hablante, en este tipo de preferencias, hace una presunción con respecto a una información, presunción de la que pide confirmación sin tener preconcebida la respuesta que le puede proporcionar su interlocutor, precisamente por esa expectativa neutra que le indica al hablante mediante la "tag-question" negativa con entonación ascendente (siendo éste el rasgo que marca esa expectativa neutra) detrás de la declarativa afirmativa.

b) DECLARATIVA NEGATIVA + "TAG" AFIRMATIVA

Son preferencias como:

(261) - You don't find me undesirable, Dennis, do you?
(Just, 57)

(262) - Sven won't, will he? (Joking, 185)

(263) - And there's no chance of any whirlwind divorce, is there? (Sisterly, 254)

(264) - She doesn't know ... about us, does she?
(Betr., 166)

(265) - You don't share it, do you? (Caretaker, 27)

(266) - But you haven't gone, have you? (S&Q, 192)

(267) - This isn't Newcastle Brown, is it? (S&Q, 197)

(268) - You don't have to wear any sort of glasses or anything, are you? (" , 243)

Este segundo grupo se diferencia del anterior tan sólo en el tipo de presunción que realiza el hablante con respecto al contenido proposicional de la estructura declarativa, que en este caso es negativa; la expectativa, por otra parte, sigue siendo neutra, sin tener ningún tipo de idea preconcebida sobre el tipo de respuesta que le va a proporcionar su interlocutor. También en este grupo de ejemplos es la entonación ascendente de la "tag-question" la que marca la expectativa neutra del hablante, dotando a la preferencia de una fuerza ilocutiva de petición de información, como ocurría en el grupo anterior.

c) DECLARATIVA AFIRMATIVA + "TAG" AFIRMATIVA

es quizás éste el grupo más controvertido y atípico dentro de las "tag-questions" en inglés. También se caracteriza por su entonación ascendente, pero tiene la peculiaridad de que tanto la estructura declarativa como la "tag" son afirmativas. Serían ejemplos del tipo de:

(269) -That's your mother birthday present, is it?
(Just, 50)

(270) - You've just moved here, have you? (Joking, 149)

(271) - You've been round at Brenda's all morning, have you? (Sisterly, 271)

(272) - You've heard of us, have you? (Tea, 103)

- (273) - You're staying in here, are you? (S&Q, 139)
- (274) - And you're an LSE product with statistics or something, are you? (" , 152)
- (275) - He's still living way out at Bexted, is he? (" , 228)
- (276) - This is still at the St Paul's site, is it? (" , 235)

Este grupo se diferencia, sin embargo, del primero que hemos visto en esta sección en que el hablante ha llegado a la presunción expuesta en el contenido proposicional de la estructura declarativa por medio de un proceso inferencial partiendo de algo que se ha dicho anteriormente ya en el discurso o que es una consecuencia lógica de la situación física en la que los participantes están envueltos. A pesar de la entonación ascendente que posee la "tag" en todos estos casos, creemos que la expectativa del hablante es positiva en este caso, convirtiéndose en petición de información por esa entonación ascendente de la "tag" ya mencionada. También es importante destacar con respecto a este tipo que, como veremos en el capítulo VIII, son de los tres grupos mencionados las que más claramente indican al oyente la actitud del hablante con respecto a la preferencia que realiza (Quirk et al 1985:812).

El segundo grupo de realizaciones menores que vamos a tratar son un tipo de preferencias que por su elemento introductor podrían estar consideradas dentro de las interrogativas no polares, aunque no corresponden a la estructura

formal que hemos apuntado para ellas. Nos estamos refiriendo al grupo compuesto por aquellas preferencias introducidas por "what about" y "how about" asi como "how come":

- (277) -What about our homework, Dad? (Tea, 124)
- (278) -But what about girl babies? They leave the womb too. (Bet., 203)
- (279) -What about you? (" , 210)
- (280) -Ah. What about the gondolas? (" , 229)
- (281) -What about downstairs? (Caretaker, 21)
- (282) -What about this? (" , 27)
- (283) -What about me? (" , 70)
- (284) -What about Mrs Evans? (Ten, 84)
- (285) -How about the other group? Mr Collins? (" , 108)
- (286) -What about the Earl of Dorset? (" , 108)
- (287) -How come you suddenly like soup? (Joking, 147)
- (288) -What about all these girls he brings down? (" , 194)
- (289) -How come you know him and I don't? (Sisterly, 208)
- (290) -What about the requisite muscles? (S&Q, 739)
- (291) -And what about your little girl? (" , 765)
- (292) -What about reading? (" , 766)
- (293) -What about Troilus? (" , 582)
- (294) -What about Ruskin now? (" , 884)

Este tipo de preferencias interrogativas creemos que debe estar clasificado con las preferencias interrogativas no polares; si bien, como hemos dicho más arriba, no tienen la misma

estructura. Podemos hacer dos grupos atendiendo a sus características sintácticas: (i) preferencias introducidas por "What/How about" y (ii) preferencias introducidas por "How come".

En el primer grupo -introducido por "what/how about"- la característica más notable es su estructura "no verbal", entendiendo por ésta el que lleven un verbo, ya sea en forma personal o no personal, en su estructura base porque, como se puede apreciar en los ejemplos, hay casos en los que, como en:

(288) -What about all these girls he brings down?

aparece una estructura subordinada -u oración de relativo en este caso- complementando al núcleo del grupo nominal; ya que la estructura característica de este grupo (Quirk et al. 1985:839) es:

How/What about + grupo nominal

How/What about + forma -ing

actuando, en definitiva, como modificador de ese grupo nominal.

En el segundo grupo aparece ya un verbo, "come", aunque, como en el caso anterior, sin la estructura característica de las oraciones interrogativas en general; es decir, sin la inversión

del sujeto y del verbo y sin el auxiliar correspondiente y esto es porque en este tipo de estructuras, en realidad, "come" no tiene un significado verbal sino que forma parte del elemento introductorio del acto de petición de información. La estructura de este tipo de preferencias es, en todos casos (Quirk et al. 1985:840), clara:

How come + S + P + (O) + (A)

es decir, el elemento introductorio va seguido de una oración aseverativa, sobre la que se busca la causa de su contenido proposicional. Cabe pensar que son, en cierto modo, similares a las introducidas por "why":

- (287) -How come you suddenly like soup?
- (289) -How come you know him and I don't?
- (287') -Why do you suddenly like soup?
- (289') -Why do you know him and I don't?
- (287'') -What's the reason for your suddenly liking soup?
- (289'') -What's the reason for your knowing him?

con lo que se demuestra, también, su indudable sentido causativo.

La naturaleza pragmática de ambos tipos de preferencias es, a nuestro entender, clara, al poderse considerar esos elementos introductorios como "INTRODUCTORES PRAGMATICOS", en el sentido de que avisan al oyente de un cambio de actitud en el

hablante con respecto al discurso.

Lo que se pretende, con este tipo de preferencias es, introducir un cambio brusco en el discurso, bien porque el hablante no está de acuerdo con lo que se está diciendo -"but what about girl babies?"-, bien porque algo que se ha dicho o hecho le causa sorpresa -"how come you suddenly like soup?"-, bien porque quiere saber la opinión de su interlocutor sobre algo que le preocupa -"what about Mrs Evans?"- o bien porque quiere saber la opinión de su interlocutor sobre la viabilidad de algún hecho -"what about downstairs?". Si bien es importante distinguir, en el caso de "what/how about" entre el acto de sugerir y el de petición de información, pudiendo utilizar los dos este tipo de construcciones. Se puede decir, como apunta Chalker (1990:4) que la diferencia entre ambas construcciones estriba en que cuando "what/how about" forma parte del acto de petición de información equivale o bien a "what's going to happen with ..." o "consider the alternative point of view of ...". En cualquier caso, creemos que está claro también aquí ese elemento que ya hemos mencionado varias veces a lo largo del capítulo: la actitud del hablante con respecto a la preferencia, que de nuevo vuelve a adquirir relevancia en este tipo de preferencias. Es, precisamente, creemos, ese elemento el que separa a los conectores lógicos de lo que nosotros hemos denominado conectores pragmáticos. El conector lógico se analiza desde el discurso, mientras que el conector pragmático se analiza desde la

situación.

Por último, debemos mencionar brevemente otro tipo de realizaciones directas dentro del acto de petición de información, no tan frecuentes en el discurso como las preferencias polares y no polares, pero no por ello menos importantes, que Greenbaum y Quirk (1990, pp. 238-9) han denominado "preguntas alternativas" y que nosotros nos referiremos a ellas como "preferencias alternativas", dentro, claro está, del acto de petición de información.

En general, se puede decir que están entre los dos tipos básicos de preferencias -polares y no polares; no se trata de peticiones de información en las que se cuestiona la verdad o falsedad del contenido proposicional de la preferencia, pero tampoco se pide una información imprecisa. Se trata de peticiones de información en las que las respuestas posibles están contenidas dentro de la preferencia misma:

- (295) -But would you say it's an easy adjustment to make, or difficult? (tea, 115)
- (296) -Dad, is that St Mary's Church spire or Pendon Church? (Sisterly, 204)
- (297) -Are we putting our hands up for tea or orange squash? (" , 231)
- (298) -Stafford, orange or tea? (" , 231)
- (299) -What kind of category of novel would you say, generally speaking, Lord of the Flies belongs to? Is it a realistic novel or is it a symbolic novel, or how would you describe it?

(S&Q, 761)

- (300) -Is a work of art merely a reflection of Man or is it, does it have any objective existence of its own? (" , 778)
- (301) -What is the position, vis-a-vis this, is it a matter of what the money is or the kind of work or what? (" , 787)
- (302) -Was it two members of the staff or one? (" , 824)
- (303) -Would you call Otello a tragedy of circumstance or of character? (" , 864)

Como se puede ver en los ejemplos, la estructura de este tipo de preferencias no es distinta a las ya analizadas antes. Básicamente hay dos tipos: uno cuya estructura es semejante a la de las preferencias polares:

- (297) -Are we putting our hands up for tea or orange squash?

y otro cuya estructura es semejante a la de las preferencias no polares:

- (299) -What kind of category of novel would you say, generally speaking, Lord of the Flies belongs to? Is it a realistic novel or is it a symbolic novel, or how would you describe it?

La diferencia entre este primer grupo y las preferencias polares viene claramente explicada en Greenbaum y Quirk (1990, p.238):

"The first type differs from a yes-no question only in intonation; instead of the final rising tone, it contains a separate nucleus for each alternative: a rise occurs on each item in the

list, except the last, on which there is a fall, indicating that the list is complete."

El segundo grupo, como se ve en los ejemplos, sólo tiene una diferencia con respecto a las preferencias no polares, y ésta es que a la preferencia principal -no polar- le sigue una preferencia alternativa del tipo que hemos explicado arriba.

7.2.4. CONCLUSION

Podemos concluir esta primera sección dedicada a las realizaciones directas del acto de petición de información haciendo un pequeño resumen de lo dicho hasta ahora: se puede afirmar que hay dos tipos principales de realizaciones directas para este acto: las preferencias interrogativas polares y las preferencias interrogativas no polares, caracterizadas ambas por una estructura sintáctica concreta que las define, en la que hay una inversión de sujeto y verbo, exceptuando aquellos casos en los que la información que se pide responde al pronombre "who" y actúa como sujeto de la preferencia en que se emite. Además de estos dos tipos principales hay otros tres tipos que se deben considerar aparte debido a su estructura: las "tag-questions", las preferencias alternativas y las encabezadas por "what/how about" y "how come". Si bien todas ellas tienen una estructura asimilable, en cierto modo, a alguno de los dos grupos principales, mantienen unas características propias que las diferencian de ellos y merecen, por tanto, una sección aparte.

De cualquier modo, todas tienen en común el hecho de que las inferencias que debe hacer un oyente para entenderlas son mínimas ya que su fuerza ilocutiva de petición de información está asociada, por naturaleza, a su estructura, siendo precisamente esa inversión sujeto/verbo, junto con su entonación, la que marca su fuerza ilocutiva, excepto en el caso de este último tipo que hemos nombrado -"how/what about, how come" en el que la fuerza viene dada por la entonación que utiliza el hablante al emitirla unida a lo que nosotros hemos denominado "marcadores pragmáticos". Por lo tanto, todas aquellas preferencias que realicen la fuerza de petición de información por medio de una estructura sintáctica que no sea la señalada en esta sección deberán ser consideradas actos de habla indirectos y, como tales, los explicaremos en las secciones siguientes.

7.3. LAS REALIZACIONES INDIRECTAS.

Por lo que se deduce de lo dicho anteriormente, se consideran realizaciones indirectas aquellas que poseen más de una fuerza ilocutiva y, por consiguiente, necesitan de un número mayor de inferencias por parte del oyente para su correcto entendimiento. Como se verá a continuación, hay varios tipos de realizaciones indirectas en el acto de petición de información y, como es de suponer, cada una de ellas tendrá unas características propias que la diferenciarán de las demás; aunque también poseen características comunes a todas ellas y son, precisamente, éstas las que se analizarán en primer lugar.

Todas las realizaciones indirectas de este acto, como de cualquier otro acto, se caracterizan por tener, al menos, dos fuerzas ilocutivas. En el caso específico de la petición de información, todas las realizaciones tendrán en común esa fuerza ilocutiva resultante, independientemente de las otras fuerzas a las que ésta resultante vaya asociada. Lo que queremos decir con esto es que sean cuales sean las fuerzas ilocutivas de las preferencias emitidas, la intención del hablante al realizar dicha preferencia será que el oyente entienda -y, por tanto, actúe en consecuencia- una petición de información. Así, si un hablante profiere, por ejemplo (7):

(304) -I was wondering when he's coming

(305) -I'd like to know when he's coming

(306) -Tell me when he's coming

(307) -May I ask when he's coming?

(308) -He's coming when?

(309) -I'm asking when he's coming

o incluso la fórmula realizativa:

(310) -I ask you when he's coming

en una situación determinada y bajo ciertas circunstancias, se puede afirmar que está realizando un acto de petición de información indirecto en el que, mediante las correspondientes inferencias, el oyente entenderá que el hablante ha realizado un acto indirecto que equivale a:

(311) -When is he coming?

en su realización directa.

Como se puede apreciar en los ejemplos dados -y luego se comprobará mediante un número más elevado de ellos- ninguna de las realizaciones indirectas corresponde a lo que en la sección anterior tratamos como peticiones de información directas y tampoco tienen la estructura sintáctica característica de este tipo de preferencias, a excepción de "May I ask when he's coming?", que por sus características especiales trataremos en una sección aparte (7.3.3.).

El que el oyente entienda la intención ilocutiva del hablante dependerá de los factores lingüísticos y extralingüísticos que rodean cada preferencia en particular y que son fácilmente reconocibles por el oyente mediante los INDICADORES DE INFERENCIAS, que son los elementos más importantes en este tipo de preferencias.

Los indicadores de inferencias, en el caso que nos ocupa, pueden ser considerados dentro de cuatro grupos principales:

- semánticos
- prosódicos
- sintácticos

-pragmáticos

lo cual no quiere decir que sólo pueda existir uno de ellos en cada preferencia. El hablante, en cada caso, tendrá que hacer uso de tantos como considere oportunos para el correcto entendimiento de la fuerza ilocutiva por parte del oyente del acto que está realizando, por lo que no hay un número exacto o tipo determinado para cada realización.

En general, se pueden definir como sigue: los indicadores de inferencias semánticos son aquellos que se originan en el contenido proposicional de la preferencia y que indican al oyente que el hablante está realizando una petición de información tan sólo mediante su valor semántico tradicional. Se puede decir que son, por lo general, vocablos o expresiones sinónimas de "preguntar", con las que el oyente tiene que hacer un número mínimo de inferencias. Así en:

(304) -I was wondering when he's coming

hay un claro indicador de inferencias de este tipo, ya que el significado del verbo léxico "wonder" hace pensar al oyente que el hablante no sabe cuando va a venir la persona en cuestión, y el hecho de que emita la preferencia dirigida al oyente, en voz alta, hace que éste se crea en la obligación de resolver esa duda si le es posible (8). También sería indicador de inferencias semántico el utilizado en:

(305) -I'd like to know when he's coming

por encontrarse dentro del significado del contenido proposicional de la preferencia. En este caso, sin embargo, el hablante expresa un deseo de saber, en lugar de expresar duda como ocurría en el ejemplo anterior.

Los indicadores prosódicos son aquellos relacionados con la entonación de la preferencia y se pueden observar en (9):

(308) -He's coming WHEN?

aunque también son fácilmente reconocibles en preferencias del tipo de:

(312) -You want SOUP? (Joking, 141)

(313) -The one who's supposed to be WILLIAM BRUNT? (Ten, 120)

En este tipo de indicadores prosódicos -que se utilizan en las preferencias enunciativas- el hablante empieza su preferencia con la entonación que le corresponde como preferencia enunciativa, pero la termina con una entonación ascendente, lo cual indica al oyente que no es una enunciación, sino una petición de información.

Los indicadores sintácticos son aquellos que están

intimamente relacionados con la estructura sintáctica de la preferencia. Son los principales indicadores de la fuerza ilocutiva primaria en las realizaciones directas, y en las indirectas suelen ir acompañados de otro tipo de indicadores. El ejemplo más claro es, de nuevo:

(304) -I was wondering when he's coming

donde la estructura enunciativa va acompañada de un marcador semántico, como hemos dicho más arriba.

Por último están los indicadores pragmáticos, que son los que corresponden a todos los factores extralingüísticos que tienen relevancia para el entendimiento de la preferencia. Este tipo de indicadores, como los sintácticos, suelen ir acompañados de otros indicadores. Ejemplos en los que tengan una importancia manifiesta son, a nuestro entender:

(307) -May I ask when he's coming?

(306) -Tell me when he's coming

donde la observación o no de los principios generales de cortesía y el peso específico del acto en sí en la situación en la que se realiza tienen una importancia especial si el hablante elige cualquiera de las dos realizaciones. En ambos casos, como se puede apreciar a simple vista, estos factores pragmáticos indicadores de las inferencias que debe realizar el oyente no son

los únicos en la preferencia, sino que están asociados a otros de los tipo mencionados anteriormente y que ayudan a hacer más obvio el hecho de que estamos tratando con realizaciones indirectas del acto de petición de información.

También pragmáticos, aunque léxicos, serían los indicadores que existen en las siguientes preferencias:

- (314) -You know how old she is today? (Just, 64)
- (315) -Oh, you left after the first touch? (Tea, -136)
- (316) -You do it in your spare time, I suppose? (No Man's, 102)

donde tanto "you know", como "oh", como "I suppose" pueden ser considerados indicadores pragmáticos ya que advierten al oyente de las inferencias que debe realizar para el discernimiento de la fuerza ilocutiva de la preferencia. Estos elementos señalan, en definitiva, que el hablante está teniendo en cuenta factores extralingüísticos al realizar su preferencia.

En líneas generales, pues, se puede afirmar que las realizaciones indirectas del acto de petición de información tienen todas como características comunes las que nombramos a continuación:

- Tienen dos o más fuerzas ilocutivas
- La fuerza ilocutiva relevante es la de petición

de información

- Poseen uno o más indicadores de inferencias para facilitar al oyente su correcto entendimiento a las que hay que sumar las condiciones de cumplimiento (10) características de todo acto, también vigentes en lo que concierne a sus realizaciones indirectas.

Visto esto, podemos pasar, en las secciones siguientes, a analizar todas esas realizaciones indirectas teniendo en cuenta todo lo dicho hasta el momento. En primer lugar analizaremos aquellas preferencias que tienen estructura enunciativa, luego pasaremos a ver aquellas con estructura imperativa y finalizaremos con un caso muy especial: las peticiones o ruegos.

7.3.1. LAS PREFERENCIAS ENUNCIATIVAS

Las preferencias enunciativas son, por definición, aquellas que tienen una estructura sintáctica enunciativa, siendo ésta en inglés SPO (sujeto + verbo + objetos) en su forma no marcada (Halliday 1985: 74; Huddleston 1976: 127, 1984: 357; Downing y Locke (en prensa): 8; Morley 1985: 20; Siewierska 1991: 173-176, entre otros). Según hemos definido en el capítulo III de este trabajo, a este tipo de preferencias les corresponde la fuerza ilocutiva de enunciación para realizar, precisamente, un acto de enunciación de manera directa. Sin embargo, hay casos en los que esa fuerza ilocutiva primaria se ve transformada, dando como resultado la realización de un acto totalmente diferente al

de enunciación. Las preferencias que vamos a tratar a continuación son de este segundo tipo; es decir, aquel en el que las aparentes preferencias enunciativas corresponden a realizaciones indirectas de otro acto, que en nuestro caso es la petición de información. En nuestro corpus son las más numerosas ya que , como veremos en el siguiente capítulo, son con las que el hablante puede realizar un mayor número de intenciones ilocutivas. En general, podemos dividir las en dos grupos principales:

a)-preferencias enunciativas con indicadores de inferencias léxicos y

b)-preferencias enunciativas carentes de indicadores de inferencias léxicos,

a las que denominaremos, respectivamente, preferencias enunciativas marcadas (léxicamente, claro está) y preferencias enunciativas no marcadas. En esta clasificación inicial no aparecen los indicadores de inferencias prosódicos porque son característicos de ambos tipos de emisiones; aunque, como veremos, hay preferencias enunciativas que carecen de este tipo de indicador, son éstas las mínimas. En cualquier caso, el indicador prosódico en este tipo de preferencias está caracterizado por una entonación ascendente al final, típico de las preferencias enunciativas polares (Quirk et al. 1985: 807). En nuestro estudio, irán marcadas por el signo de interrogación al final, mientras que carecerán de este signo aquellas preferencias emitidas con la entonación características de las

preferencias enunciativas.

Las preferencias enunciativas MARCADAS LEXICAMENTE son aquellas, como hemos dicho, que constan de uno o más indicadores de inferencias léxicos en su contenido proposicional. Estos indicadores léxicos son, como ya hemos apuntado también más arriba, palabras o grupos de palabras cuyo significado no es esencial para el entendimiento correcto del contenido proposicional de la preferencia, pero cuya aparición lleva al oyente a realizar las inferencias necesarias para el correcto entendimiento de la fuerza ilocutiva pretendida por el hablante. Estos indicadores pueden subdividirse en dos categorías:

- Los indicadores semánticos
- Los indicadores pragmáticos

Los indicadores semánticos son aquellos que tienen un valor semántico relevante en el contenido proposicional de la preferencia (aunque sea mínimo), mientras que los pragmáticos tienen un significado no-referencial (es decir, tienen un significado social o expresivo) con respecto al contenido proposicional de la preferencia (12).

La diferencia entre los dos tipos de indicadores se puede ver claramente en:

(317) -You mean a special word? (Equus, 26)

(318) -Oh, you're playing? regularly? (Betr., 208)

donde "you mean" tiene un valor semántico importante dentro del contenido proposicional de la preferencia y "Oh" es una interjección que indica sorpresa en este caso, pero cuyo valor es, simplemente, el de iniciar una preferencia en la que se requiere la confirmación de una inferencia que hace el hablante por algo dicho por su interlocutor anteriormente, a la que se le añaden determinadas connotaciones, que le indican al oyente la actitud del hablante ante esa preferencia (es decir, el porqué del requerimiento de esa confirmación).

Sin embargo, la diferencia entre ambos tipos de indicadores no es tan clara ya hay muchos casos en los que un mismo indicador puede considerarse tanto semántico como pragmático, dependiendo del contexto en el que se encuentre, como sería el caso de "then" en:

(319) - Then you'd slip out of the house (Equus, 68)

(320) - He's talking to you, then? (Equus, 26)

En el primer caso, "then" puede considerarse como un indicador semántico al tener una referencia anafórica al tiempo real en el que se desarrolla la acción referida en el contenido proposicional de la preferencia, mientras que en el segundo caso su única función es la de proporcionar una coherencia lógica a la preferencia con respecto al resto del discurso (Schiffrin 1987: 246-248).

En cualquier caso, lo que queremos dejar claro aquí es que, si bien podemos distinguir a simple vista las funciones de los distintos indicadores, esta distinción puede ser en algunos casos discutible, al poder existir en los indicadores de inferencias la multiplicidad de funciones.

Los indicadores semánticos más claros son aquellos que, siguiendo unas fórmulas más o menos fijas, constituyen el núcleo léxico del que depende, sintácticamente, el contenido proposicional de la preferencia. Es decir, están formados -hablando en términos de sintaxis-, o bien por una proposición principal a la que se subordina una proposición completiva cuyo contenido proposicional es el que contendría la realización directa del acto de petición de información, o bien por dos oraciones simples, yuxtapuestas, una de las cuales tiene como única función indicar la fuerza ilocutiva pretendida. En algunos casos, la oración completiva está simplificada en un grupo nominal, que aparece como objeto directo del verbo contenido en el indicador de inferencias. Ejemplos de este tipo de indicadores serían:

- (321) -You mean ... I can stay here? (Caretaker, 33)
- (322) -You mean a harmless pill? (Equus, 80)
- (323) -Like this, you mean? (Ten, 121)
- (324) -I wonder if I could ask a little favour of you (A
Good, 103)
- (325) -Metaphorically, I take it? (Joking, 143)

- (326) -I've gone too far, you think? (No Man's, 82)
-Divide the functions, you were saying? (Ten, 94)
-She's not still performing by any chance? (L&L, 43)

Los marcadores pragmáticos, sin embargo, suelen constituir unidades léxicas en sí mismos y se caracterizan o bien por ser conjunciones que producen la conexión lógica entre la preferencia y el discurso o bien por vocablos cuyo significado no afecta al contenido proposicional de la preferencia semánticamente. Sería el caso de:

- (327) -It's your wife birthday then? (Just, 21)
(328) -You're all right, though? (Betrayal, 163)
(329) -But your mother was English? (L&L, 40)
(330) -So you want a hand then? (Ten, 110)
(331) -You know what it was? (Caretaker, 56)
(332) -No more games of tennis then, eh? (Joking, 188)
(333) -Oh, you left after the first touch? (Tea, 136)

Las preferencias enunciativas NO MARCADAS LEXICAMENTE son aquellas en las que el único marcador de inferencias que el hablante pone a disposición del oyente para que éste pueda discernir su fuerza ilocutiva es el prosódico, que como ya hemos dicho en más de una ocasión, consiste en que la preferencia tiene un tono final ascendente, en lugar de descendente, como correspondería a este tipo de preferencias. Sería el caso de:

- (334) -You did know? (Sisterly, 300)
- (335) -Knew what? (Betr., 182)
- (336) -You agree with me? (Joking, 163)
- (337) -You haven't started? (Ten, 75)
- (338) -You don't mind me staying here? (Caretaker, 33)
- (339) -You couldn't? Though you wanted it very much?
(Equus, 102)
- (340) -You'll keep me in touch? Every move? (A Good,
103)
- (341) -You studied to be an architect? (L&L, 40)

donde también hemos incluido las llamadas "preguntas eco", en las que el elemento-wh está colocado donde le correspondería según su función gramatical dentro de la oración en vez de ir colocado al principio como corresponde a las estructuras interrogativas.

En el siguiente capítulo se estudiará el porqué de la preferencia del hablante por este tipo de estructuras en sus peticiones de información. Aquí tan sólo se ha pretendido hacer una descripción sintáctica de este tipo de realizaciones, que como se ha dicho en más de una ocasión, consideramos indirectas dentro del acto de petición de información. En general, se puede resumir lo dicho hasta ahora apuntando el hecho de que para que las preferencias enunciativas puedan ser entendidas por el oyente como peticiones de información tienen que contener algún tipo de indicador de inferencias que haga que éste pueda darse cuenta de qué es lo que el hablante ha querido decir verdaderamente con su preferencia. Estos indicadores pueden ser de tres tipos:

sintácticos, prosódicos y pragmáticos, y el hablante puede utilizar en cada preferencia tantos como considere oportuno.

7.3.2. LAS PREFERENCIAS IMPERATIVAS

Las preferencias imperativas son aquellas que sintácticamente están formadas por la estructura PO (Predicado + Objeto), pudiendo aparecer en ellas un sujeto enfático en ocasiones especiales (Downing y Locke (en prensa): 31; Huddleston 1976: 126-129, 1984: 359-365; Siewierska 1991: 124; Halliday 1985: 74; Quirk et al. 1985: 827, entre otros). En el caso que nos ocupa, cuando realizan un acto de petición de información, todas estas estructuras imperativas tienen una característica particular, y es que siempre están formadas por un verbo del campo semántico de "decir". Sería el caso de:

- (342) -Tell me if you did (Equus, 58)
- (343) -Tell me about Jill (Equus, 88)
- (344) -Somebody tell me what this man's hoping to achieve
by taking over a Committee whose sole function
is to bring gaiety and light into the town (Ten,
95)
- (345) -Tell me ... have you ever thought ... of changing
your life? (Betr., 259)

Este tipo de preferencias no son tan comunes como las enunciativas tratadas anteriormente, ya que requieren de unos factores situacionales y contextuales muy específicos para su

aparición. Sin embargo, creemos que son importantes porque, como veremos más adelante, es en el único caso, prácticamente, en el que se pone al oyente en la obligación de satisfacer la petición de información por parte del hablante. Es importante también el hecho de que, en algunos casos, como en el del último ejemplo mencionado arriba, la estructura imperativa aparezca dentro de un acto de petición de información realizado de manera directa, para dar mayor énfasis a éste (Tell me ... have you ever thought ... of changing your life?"); énfasis que puede venir determinado por diversas intenciones por parte del hablante, como veremos en el siguiente capítulo. Es importante hacer notar, también que ninguno de los autores consultados incluyen esta realización imperativa dentro de la petición de información. Para nosotros, sin embargo, su inclusión es clara, al haber hecho la distinción entre los términos de "preguntar" y "petición de información". Inclusión que también queda, a nuestro entender, obviamente justificada en los ejemplos arriba mencionados, donde la fuerza ilocutiva de petición de información es patente. Se puede decir que son estos casos los que acercan más la petición de información a la petición o ruego de que hablábamos en 6.2. realizada de una manera directa.

7.3.3. UN CASO ESPECIAL: LAS APARENTES PETICIONES DE PERMISO

Este tipo de realizaciones del acto de petición de información es, para nosotros, uno de los más complejos en lo que se refiere a la fuerza ilocutiva de la preferencia y tampoco

vienen incluidos en ninguna de las fuentes consultadas. Son preferencias del tipo de:

- (347) -May I ask when you marry? (Amadeus, 38)
- (348) -May I ask why? (L&L, 35)
- (349) -May I ask how exactly you managed for a guillotine?
(L&L, 59)
- (350) -May I ask, Mr Chairman, before we go any further
whether we intend forming ourselves into a
trust? (Ten, 84)
- (351) -Excuse me, Mr Chairman, could we ask Mr Collins
who these members are? (Ten, 93)
- (352) -Can I enquire as to why I was locked in this room,
by the way? (No Man's, 122)
- (353) -May I ask the reason? (Tea, 104)
- (354) -May I ask what goes into that paper now? (S&Q,
34)

Como se puede observar, todas ellas tienen una estructura sintáctica clara, que corresponde a una oración interrogativa polar; sin embargo, no es la polaridad lo que se cuestiona en ellas, lo cual nos está indicando ya que deben ser consideradas como realizaciones indirectas del acto de petición de información. Cabe pensar que estamos ante una petición de permiso realizada de manera indirecta a través de una preferencia interrogativa polar que realiza, a su vez, un acto de petición de información, con lo cual son tres las fuerzas ilocutivas a tener en cuenta por el oyente para discernir que tipo de acto ha realizado el hablante. Como en las realizaciones imperativas, su aparición en el discurso está sujeta a condicionantes pragmáticos

determinados (Leech 1980, 1983; Brown y Levinson 1987, Green 1989) que veremos en el próximo capítulo.

Para cerrar este capítulo dedicado a los tipos de realizaciones que puede tener el acto de petición de información atendiendo a su estructura sintáctica, se puede decir que es un acto caracterizado por la variedad de realizaciones que puede presentar dependiendo de los factores pragmáticos que el hablante tenga en cuenta a la hora de realizar su acto. En este capítulo se han, simplemente, descrito estas realizaciones. Lo que ahora nos proponemos, sin embargo, es mucho más interesante, ya que en el siguiente capítulo se van a definir cuales son esos condicionantes pragmáticos que hacen posibles cada una de las realizaciones vistas dependiendo de la situación y el contexto en el que el acto se desarrolla. Se considerarán, pues directas, aquellas realizaciones que tengan una de las estructuras descritas en 7.2., e indirectas las descritas en 7.3.

NOTAS

(1) Se considera un sujeto "largo" cuando está formado por un grupo nominal complejo o compuesto, como es el caso del ejemplo que hemos puesto sacado de Greenbaum y Quirk 1990, p.234.

(2) Seguimos aquí la terminología de Greenbaum y Quirk 1990, p.233.

(3) Al hablar de "elementos negativos" nos estamos refiriendo a todos esos vocablos del inglés que se caracterizan por tener un valor semántico negativo per se, p.e. "never", "nobody", "nothing", etc.

(4) Preferimos utilizar el término "partícula" en esta primera parte introductoria para evitar hacer la distinción entre pronombres, determinantes y adverbios que, sin embargo, explicaremos posteriormente.

(5) Utilizamos la terminología de la RAE para referirnos a esas funciones de cada elemento dentro de la oración.

(6) en inglés "modifiers".

(7) Los ejemplos, en este caso, no pertenecen a un corpus determinado. Son preferencias a las que podríamos llamar "artificiales", creadas por nosotros. Sin embargo, debido a la posibilidad de que aparezcan en el lenguaje real, nos ha parecido interesante utilizar preferencias sinónimas, para que el lector se haga una mejor idea de que es lo que queremos decir.

(8) En toda la cuestión de los indicadores de inferencias es fundamental que el lector tenga en cuenta las máximas conversacionales de Grice (1975, 1978) expuestas en este trabajo en 4.1.2., así como el trabajo de Schiffrin (1987).

(9) Marcaremos la entonación ascendente poniendo en mayúsculas la palabra donde empieze, precisamente, esa entonación ascendente.

(10) Nos referimos a las condiciones de cumplimiento que todo acto debe tener, propuestas de manera teórica por Searle (1969) y definidas por nosotros en 6.3. para este acto en particular.

(11) El concepto de "marcado" y "no marcado" no vienen expresamente definido de manera general en Halliday 1985; sin embargo, por lo que se deduce de las definiciones específicas (como "temas marcados", p. 45; "sujetos no marcados", p. 90, etc.) se puede decir que lo no marcado es lo que se identifica como la norma, mientras que lo marcado es lo que se aleja de ella. Sin embargo, encontramos una definición que consideramos válida en la página 36:

"[...] the typical, UNMARKED form, [...] is the form we tend to use if there is no context leading up to it, and no positive reason for choosing anything else."

(12) Cfr. Schiffrin 1987:62.

VIII. LOS FACTORES EXTRALINGÜÍSTICOS DETERMINANTES DEL ACTO

Con el análisis de los factores extralingüísticos que determinan el tipo de acto que se realiza; es decir, la fuerza ilocutiva de la preferencia, se empieza el análisis pragmático en lo que respecta al acto de petición de información.

En los capítulos anteriores se ha definido lo que se entiende por un acto de petición de información de manera general, se han visto las condiciones que éste debe cumplir para que se lleve a cabo felizmente y han sido analizadas, por último, las realizaciones que, atendiendo a su estructura sintáctica, puede poseer. Sin embargo, todo lo visto hasta ahora no tendría sentido sin lo que se va a tratar de exponer a continuación, que es, en definitiva, lo que constituye la parte más original de nuestro estudio. Hasta este capítulo, el análisis que se ha realizado estaba basado en los presupuestos clásicos que se pueden encontrar en las tendencias más tradicionales de gramática de la lengua inglesa; en las que, aunque se menciona la importancia de los elementos pragmáticos y contextuales (Huddleston 1976, 1984; Quirk et al. 1985, Aqvist 1975, Halliday 1985, Marcos Perez 1973, Lorenzo Criado 1970, entre otros) no los desarrollan de manera sistemática.

Lo que nos proponemos en estos últimos capítulos es sistematizar y analizar de manera profunda todos esos elementos que se han estado mencionando de manera constante hasta ahora, para ver de qué manera influyen en todo lo expuesto anteriormente. Se empezará, para ello, tratando las situaciones -extralingüísticas, se entiende- y la cortesía; es decir, como se interrelacionan esos dos factores en la elección de la realización del acto ilocutivo de petición de información, para luego pasar al análisis de las intenciones que puede poseer un hablante y como las materializa en el habla teniendo en cuenta todos esos elementos situacionales que consideramos tan importantes. Con ello quedarán clasificadas pragmáticamente las preferencias de nuestro corpus. Sin embargo, un análisis pragmático no puede estar completo si se atiende sólo a lo que concierne a uno de los participantes en el intercambio comunicativo (el hablante) y, por ello, en el capítulo IX analizaremos, también, lo que concierne al oyente en este tipo de actos, que no es otra cosa que su respuesta, en términos generales, a lo que el hablante ha proferido (Fillmore 1981, Green y Morgan 1981, Wardhaugh 1985, Grice 1981, Perry 1986, Schiffrin 1987). No hay que olvidar, en este sentido, que en un acto como el que se trata aquí -de petición de información- el hablante que lo lleva a cabo está invitando al oyente a darle algún tipo de respuesta. Para que un acto de petición de información se lleve a cabo y se pueda considerar felizmente realizado no sólo tiene el hablante que cumplir una serie de condiciones para que el oyente entienda su preferencia, sino que

también este último debe tomar parte en el discurso. De ahí que, en este caso, siempre nos hayamos referido a la situación en la que el acto se desarrolla como INTERCAMBIO COMUNICATIVO, ya que un acto de petición de información implica, siempre, un deseo del hablante de recibir una respuesta del interlocutor, ya sea, como veremos más adelante, verbal o no verbal. Pasemos, pues, a analizar todos esos factores pragmáticos que rodean al acto y que determinan su forma lingüística.

8.1 LAS SITUACIONES POSIBLES Y LA CORTESIA

En la sección 4.1.4. de este trabajo introdujimos de forma muy general la teoría de la cortesía propuesta por Brown y Levinson (1987), y ya allí se mencionaba la necesidad de volver a ella en un capítulo posterior. Es, precisamente, en este estadio de esta investigación cuando conviene volver a ella de una forma más detallada, ya que somos de la opinión de que la teoría de la cortesía revolucionó, en gran medida, los estudios de pragmática, de la misma manera que ocurrió, en su día, con el principio de cooperatividad de Grice (1975, 1978). Para este estudio son de especial importancia tanto uno como otra; por tanto, y antes de pasar a un análisis detallado del acto de petición de información, conviene hacer algunas consideraciones sobre la teoría de la cortesía y su aplicación al acto que nos ocupa. Las aplicaciones de la teoría de Grice serán tratadas, por otra parte, en el último capítulo de este estudio.

Se ha llamado a esta sección "las situaciones posibles y la cortesía" porque es como mejor se resume lo que se va a tratar a continuación. Si bien es verdad que no sólo se va a tratar la situación física en la que se emite una preferencia, también es cierto que en ella se pueden incluir, de manera general, todos los demás elementos, ya que es ella la que determina los demás a través de las características de los participantes.

Nos ocuparemos, pues, en primer lugar, del factor social y de cómo éste influye a la hora de elegir un tipo de realización u otra; a continuación trataremos el factor de poder de la misma manera, para terminar con un análisis de lo que puede suponer el peso específico del acto de petición de información.

Pero antes de pasar a ese análisis conviene recordar lo que ya en 5.2. se concluía sobre los conceptos de "contexto" y "situación". Se decía allí que el contexto extralingüístico en el que se emite una preferencia podía dividirse en dos categorías diferentes: el contexto socio-cultural (que es el conocimiento común del mundo que poseen los participantes en un intercambio comunicativo) y el contexto situacional o situación (la mera situación física en la que se encuentran los participantes). Es, precisamente, esta última la que interesa en esta sección, pues es la que determina tanto los factores sociales (Hymes 1964, Brown y Yule 1983, Van Dijk 1977, St Clair 1980), como el poder y el peso específico del acto que se lleva a cabo.

Cabe mencionar, también, que en esta sección las generalizaciones son prácticamente imposibles. Si bien se pueden seguir unas pautas generales de análisis, será la situación particular que rodee a cada acto, individualmente, la que defina en última instancia los elementos a tener en cuenta (Brown y Levinson 1987, Leech 1983, Allan 1986, Fairclough 1989, Green 1989). Los valores de estos elementos, al ser puramente pragmáticos, serán siempre variables y no absolutos y, por supuesto, nunca dependerán de la forma de la preferencia sino al contrario, como apunta Fairclough (1989: 156-157) hablando, precisamente, de como puede cambiar la expresión de un mismo acto de habla:

"Discourse types differ in their conventions for the directness of expression of speech acts, and these differences are broadly connected with the way in which social relations are coded in them [...] These alternative values associated with indirectness underline, again, that the assignment of speech act values is relative to situational context and discourse types."

Pasemos, pues, al análisis de cada uno de esos elementos en situaciones concretas.

8.1.1. EL FACTOR SOCIAL

Para nuestro propósito, el factor social se puede definir como el conjunto de características que posee cada participante en un intercambio comunicativo con respecto a su clase social, sexo y edad (Firth 1964, Brown y Levinson 1987, Allan 1986, Montgomery 1986, Leech 1983). Si bien es verdad que

no sólo son esos tres factores los que pueden influir en la realización de un acto, se puede decir que son los más importantes y los que, en cualquier caso, influyen en el acto de petición de información. Otro tipo de factores que pueden influir y que se consideran secundarios para el acto que nos ocupa son: la raza, el credo, la educación recibida, etc. Si bien éstos no van a ser tratados de forma particular, sí se mencionarán en el caso de que sean de cierta importancia para la preferencia a analizar.

El factor social es importante porque influye, como se verá a continuación, en la elección de una realización determinada en el acto de petición de información, ya sea debido a que los participantes neutralizan este factor (no hay diferencias entre ellos dignas de mencionar) o a que el factor no está neutralizado y esas diferencias que existen entre los participantes marcan el tipo de realización elegida (Brown y Levinson 1987, Fairclough 1989, Montgomery 1986). Si el factor social está neutralizado, dependerá, entonces, de tanto el factor de poder como del peso específico del acto en la situación en la que se desarrolla el que el hablante opte por un tipo de realización u otra. Lo interesante, sin embargo, surge de la no neutralización de este factor en un intercambio comunicativo. Veamos que puede ocurrir en esos casos:

(355) A- Got a room?

B- I beg your pardon?

A- Got a room for tonight, mate?

B- I should have to see, sir. Single?

A- Yes...No, make it a double, I feel lucky today.

(356) C- I was wondering if you could offer me accommodation for some nights.

B- Have you booked?

(Fawlty Towers, 1975)

Ambos diálogos obtenidos del episodio titulado "The Confidence Trickster". El participante B es de clase media, dueño de un pequeño hotel al que acuden tanto A como C en busca de habitación, siendo A supuestamente de clase trabajadora y C, supuestamente también, miembro de la nobleza. En este caso, pues, la diferencia entre los participantes viene claramente dada por su clase social y si bien tanto A como C están haciendo un papel que no les corresponde en la realidad de la película (A es policía y C un timador), estos dos pequeños diálogos, creemos, ilustran perfectamente lo que queremos decir, ya que tanto a A como a C les conviene que B crea el papel que cada uno representa. Destaca, en primer lugar, la forma acortada de A en su acto de petición de información; siendo, en cualquier caso, una realización directa: "got a room?", a la vez que es también característico el uso del vocativo, "mate", en la segunda preferencia, que hace que A intente acortar esa distancia social que existe entre él y su interlocutor. El acto de C, por el contrario, está realizado mediante una forma indirecta en la que ni siquiera la entonación corresponde a la característica del

acto de petición de información, típica del uso de las estrategias de cortesía (Brown y Levinson 1987, Leech 1983). Cabe destacar, en segundo lugar, el uso de características fonéticas propias de clase en ambos tipos de preferencias: mientras A tiene un marcado acento "cockney" londinense, C tiene lo que se denomina RP (1), con lo cual las diferencias sociales entre los participantes se hacen, aun si cabe, más obvias, pues es probado el hecho de que en el inglés británico la forma estándar de RP tiene claras connotaciones de clase. En este sentido es interesante el análisis de Fairclough (1989: 57-58) cuando afirma:

"There is an element of schizophrenia about standard English, in the sense that it aspires to be (and is certainly portrayed as) a *national* language belonging to all classes and sections of the society, and yet remains in many respects a *class dialect*. The power of its claims as a national language even over those whose use of it is limited is apparent in the widespread self-depreciation of working class people who say they do not speak English, or do not speak 'proper English'. On the other hand, it is a class dialect not only in the sense that its dominance is associated with capitalist class interests in the way I have outlined, but also because it is the dominant bloc that makes most use of it as an asset -as a form of 'cultural capital' analogous to capital in the economic sense."

Obvias son también las diferencias sociales, pero por otro motivo, en el siguiente intercambio comunicativo:

(357) A- There, comfy, are we?

B- The word is comfortable, you simpering nanny!

A- Oh, you do make a mess around here ... What is this roll doing here?

B- Oh, why don't you ask it, or don't you speak "roll"?

[...]

A- Persecution mania is very common among senior citizens.

B- Don't you call me a senior citizen!

A- What are you then?

B- What do I bloody well look like?

A- a senior citizen

B- And when did I become a senior citizen?

A- Oh, after you turned sixty

B- Jane, on my sixtieth birthday I was a freelance photographer hanging out of a helicopter somewhere on the Cambodian border [...]

(Waiting for God, 1991)

Como se puede ver por el contenido del diálogo, la diferencia social viene dada aquí por la diferente edad de los participantes, siendo A la encargada de un asilo de ancianos -de unos 40 años- y B una mujer mayor -de unos 75- allí internada.

Se ve, en la primera parte, el afán de A por tratar a B de una manera especial debido a su edad, reflejada en la petición de información realizada de la forma más directa posible y un vocabulario propio más de una edad temprana que de un individuo de edad adulta ("comfy"). Esta marcada diferencia social y lo que ello implica -disminución de la capacidad intelectual de los ancianos- hace que B, consciente de ello, reaccione y proteste con ironía en un primer momento ("Oh, why don't you ask it, or

don't you speak 'roll'?" y con enfado posteriormente ("What do I bloody well look like?"), adecuando sus intervenciones a lo que sería un discurso carente de marcas sociales y adulto. La elección de las preferencias directas por parte de A no responden en este caso a ningún principio de cortesía superficialmente, pero sí se puede entender como parte de tal adecuar la lengua al tipo de interlocutor que se tiene en cada momento, siendo esto parte del factor social que estamos tratando (2).

Más difícil es, en este acto, encontrar un intercambio comunicativo en el que sólo haya diferencias dignas de mencionar debido al sexo de los participantes, precisamente por su naturaleza. Sin embargo, es un elemento que muy frecuentemente se conjuga con los demás y hace que el hablante opte por un tipo marcado de realización para su acto de petición de información (Cameron, McAlinden y O'Leary 1989, Haas 1964, Montgomery 1986). Veamos un caso:

(358) A- Yes, but how long exactly?

B- Five years

A- Five years? [pause] Ned is one year old [pause]
Did you hear what I said?

B- Yes, he's your son. Jerry was in America for two months.

(Betr., p.224)

En este intercambio, A es el marido de B y discuten sobre la infidelidad de B con un amigo de A. En nuestra opinión, el hecho

de que A en su segunda intervención utilice la preferencia "Did you hear what I said?" después de lo proferido anteriormente tiene una razón social clara. Por el contexto tanto lingüístico como extralingüístico que rodea la preferencia, B no entiende que el valor de esa preferencia sea la confirmación que implica; es decir, su valor semántico literal, sino, muy por el contrario, entiende que se trata de una petición de información equivalente a "Is Ned my son?". A opta por una forma indirecta debido, creemos, a las connotaciones sexuales del contenido proposicional de la preferencia; siendo éste, precisamente, uno de los temas en los que se puede encontrar más diferencias a la hora de elegir las preferencias a emitir en el acto de petición de información por lo que tiene de tabú el tema (Wardhaugh 1985:12); utilizándose formas más directas si los participantes son de un mismo sexo y más indirectas si no lo son, debido, claramente, a la cortesía o el respeto que intentan mostrar los participantes. En este caso, el factor social, por todo lo explicado anteriormente, estaría íntimamente unido al peso específico del acto, sin el cual no se podría explicar esas formas indirectas.

Tres ejemplos sencillos se han utilizado en esta sección, que, a la vez, son los más obvios que hemos encontrado. Sin embargo, no son los únicos casos que podemos encontrar en el acto de petición de información, como veremos más adelante. Lo que aquí se ha pretendido ha sido hacer una pequeña introducción al concepto del factor social para que en los análisis posteriores el lector pueda hacerse una idea de lo que queremos

decir al mencionarlo. Como en el caso de los otros dos factores que a continuación vamos a exponer, lo importante no es tratarlos aislados, sino ver cómo se interrelacionan con los otros factores pragmáticos en el discurso, haciendo que este se haga complejo.

8.1.2. EL FACTOR DE PODER

El factor de poder, que se puede definir como las relaciones de poder que se establecen entre los participantes en un intercambio comunicativo, es mucho más complejo que el factor social; y decimos que es más complejo porque puede estar cambiando continuamente entre unos mismos participantes, dependiendo de lo que cada participante esté haciendo en el momento determinado en el que se desarrolla el intercambio comunicativo (Fiarclough 1989). Si bien el factor social puede considerarse simétrico entre los participantes por naturaleza, el factor de poder siempre va a crear unas relaciones asimétricas (Brown y Levinson 1987:74), también por su naturaleza. Lo que pretendemos decir con esto es que si el factor social creaba situaciones en las que el mantenimiento o no de estrategias de cortesía se hacía por parte de todos los participantes en el acto, con el factor de poder no ocurre lo mismo, y en una misma situación comunicativa un participante puede mantener esos principios de cortesía mientras que el otro puede no hacerlo (Kalin y Rayko 1980, Fielding y Evered 1980, Allan 1986, Coulthard 1977, Wardhaugh 1985), precisamente debido a su asimetría, lo cual no quiere decir que siempre ocurra de esta

manera. La asimetría del factor de poder lo único que implica es que, si no está neutralizado, los participantes en el intercambio comunicativo tienen que ser conscientes del lugar que ocupan con respecto a sus interlocutores.

El ejemplo más claro que se puede mencionar de las relaciones de poder que se establecen entre los participantes en un intercambio comunicativo es la relación médico-paciente en una consulta (Fielding y Evered 1980), ilustrada por:

- (359) A- Go on, please
B- I'm tired now!
A- Come on now. You can't stop there
B- I'm tired! I want to go to bed!
A- Well, you can't. I want to hear about the film
B- Hear what? *what?* It was bloody awful!
A- Why?
B- Nosey Parker!
A- *Why?*
B- Because! ... Well -we went into the cinema!

(Equus, p.91)

(donde A es un médico psiquiatra y B un joven, paciente suyo) En este caso, la relación entre médico-paciente se caracteriza, al contrario de lo que sería de esperar (Fairclough 1989: 58-62), por una superioridad abierta del médico ante el paciente donde faltan las estrategias de cortesía debido a la propia naturaleza

del intercambio comunicativo, en el que B no quiere dar la información que A necesita saber, y de ahí el que la petición de información venga realizada por medio de formas imperativas en lugar de interrogativas en la mayoría de los casos; fenómeno, por otra parte, común cuando el hablante hace uso conscientemente de su supremacía con respecto al oyente. El mantenimiento de las estrategias de cortesía se puede observar, sin embargo, con el mismo hablante A cuando se dirige a los padres de B en otro momento de la obra (donde C será el padre y D la madre):

(360) A- Mr Strang, exactly how informed do you judge your son to *be* about *sex*?

C- I don't know

A- You didn't actually instruct him yourself?

C- Not in so many words, no

A- Did *you*, Mrs Strang?

D- Well, I spoke a little, yes. I had to. [...]

A- What sort of thing did you tell him? I'm sorry if this is embarrassing

(pp. 34-35)

dentro del mismo tono directo de petición de información, se observa el uso de una forma indirecta en la búsqueda de una reafirmación de lo anteriormente dicho ("You didn't actually instruct him yourself?") en la que hay unas claras connotaciones de sorpresa y reproche por parte del médico hacia el padre del joven, donde el uso de las estrategias de cortesía son claras. Más claro es, sin embargo, a nuestro parecer, el uso de las

estrategias de cortesía en la última intervención del médico en este intercambio comunicativo, donde tras una petición de información directa ("What sort of thing did you tell him?") que puede resultar embarazosa para su interlocutor, pero necesaria en su investigación, se excusa también de una manera directa. Si bien el médico está utilizando aquí el poder que le otorga su situación profesional para realizar este tipo de petición de información, ésta se ve atenuada por la disculpa que ofrece a continuación. De nuevo encontramos aquí la diferencia de sexos entre los participantes como otro de los elementos determinantes en la elección de formas de cortesía que atenúen la petición de información debido al contenido proposicional de la preferencia, considerado tabú en el contexto social en el que se desarrolla (Weedon 1987, Ragland-Sullivan 1991, Sellers 1991).

Sin embargo, como ya se ha mencionado al principio de esta sección, este factor de poder es relativo, y lo que es una posición favorecida por el poder que un participante tiene en una situación determinada puede verse transformada y poner al ese participante en una situación desfavorecida, como ocurre en el siguiente intercambio de la misma obra (p. 36):

(361) A- [...] Do you dream often?

B- do you?

A- It's my job to ask questions. Yours to answer them

B- Says who?

A- Says me. Do you dream often?

B- Do you?

A- Look -Alan

B- I'll answer if you answer. In turns

A- Very well. Only we have to speak the truth

Aquí vemos como la situación de poder cambia radicalmente en ese estadio de la conversación a pesar de que el médico hace un intento desesperado por mantener su poder recordando a B los papeles que cada uno debe tener en la situación en la que se encuentran. Sin embargo, ese cambio radical viene dado precisamente por el poder relativo que B tiene en la situación y que A no ha tenido en cuenta: para que A pueda establecer un diagnóstico, B tiene que proveerle de la información que necesita y, siendo B consciente de esto, decide alterar el curso del "interrogatorio" siendo él también quien pide información, de manera que si A hace una pregunta que a B le molesta, éste puede reaccionar y salvaguardar su imagen haciéndole, a su vez, otra que sabe que puede molestar a A, poder que utiliza posteriormente (p.59) cuando la presión del interrogatorio del médico se hace demasiada para él:

(362) B- Do you have dates?

A- I told you. I'm married

[...]

B- Do you have girls behind her back?

A- No

B- Then What? You fuck her?

A- That's enough now

B- Come on, tell me! Tell me, tell me!

Los papeles aquí se han invertido por completo entre el médico y el paciente, siendo obvia la supremacía de éste último, el cual utiliza las mismas técnicas que antes ha utilizado A sobre él, con peticiones de información íntimas en las que hay una absoluta ausencia de las estrategias de tacto que requerirían; agravado todo esto, además, por la presuposición semántica (Wright 1975, Morgan 1978, Sadock 1978, Kuroda, 1978) clara que hace B en la petición de información más embarazosa para el médico ("You fuck her?"), donde la estructura declarativa, normalmente utilizada para la petición de reafirmación, presupone una respuesta determinada por parte del oyente y puede dar pie, además, a posteriores preguntas de índole todavía, si cabe, más embarazosa, de ahí el deseo del médico de acabar con la conversación. El abuso de poder del paciente queda también patente en el uso de las formas imperativas de manera repetitiva en su última intervención de nuestro ejemplo, formas, por otra parte, utilizadas por el médico con él en otras situaciones, como ya se ha visto. La explicación de la actitud e intenciones con respecto a las preferencias realizadas de ambos participantes queda clara si se tiene en cuenta la situación en la que se encuentran, descrita por Apollon (1991:128-129) en los siguientes términos:

"[...] The opposition between the analyst's desire and the psychotic's demand can be an obstacle throughout the process of psychoanalytic

treatment. Its result, then, is first a worsening of the crisis, and a strengthening the position of the subject as an object for the Other's jouissance. In that moment it is obvious that the psychotic would confuse the analyst desire with the Other's jouissance. [...] As a matter of fact, at the same time [...] the psychotic is conscious of being listened to as a subject, and not observed and surveyed or scrutinized as an object."

Pero no es sólo en las relaciones médico-paciente donde se puede observar la influencia que tiene el factor de poder en las preferencias que realizan los participantes en un intercambio comunicativo. Se puede decir, de manera general, que siempre que haya un poder socialmente institucionalizado (un abogado o fiscal en un juicio, un profesor en un centro de enseñanza, un representante del orden, un padre con respecto a su hijo, etc.) existirá una supremacía de uno o más participantes sobre los otros, y se tendrá que adecuar la lengua a esas relaciones no equilibradas de poder, adecuación que puede venir dada tanto por un intento de neutralizar ese desequilibrio, como, por el contrario, por un intento de enfatizar esa diferencia porque convenga a las intenciones de cualquiera de los participantes (Bolinger 1980, Fairclough 1989), como veremos con más detalle cuando tratemos el tema de la imagen de los participantes en un intercambio comunicativo.

8.1.3. EL PESO ESPECÍFICO DEL ACTO

El peso específico del acto es el último de los factores pragmáticos que está incluido en esta sección y se refiere al

tipo de imposición que el acto supone en la situación en la que se desarrolla (Brown y Levinson 1987:77-78), siendo también éste un elemento que puede influir grandemente en la realización material del acto. Si bien los dos factores mencionados anteriormente se referían, sobre todo, a los participantes en el intercambio comunicativo, el peso específico está relacionado con el acto en sí, aunque también influirán, en determinados casos, las características personales de los participantes definidas por los dos factores anteriores. Así, el peso específico será, dicho de otro modo, el factor que mide, en cierta manera, lo que el acto particular supone en la cultura y en la situación en la que se desarrolla; es decir, marcará si el acto se considera difícil de realizar -por lo que supone- o no. Un ejemplo claro es el mencionado anteriormente de Betrayal, p. 224:

(358) A- Yes, but how long exactly?

B- Five years

A- Five years? [pause] Ned is one year old [pause]
Did you hear what I said?

B- Yes, he's your son. Jerry was in America for two months.

donde, como allí se dijo, el hecho de que A pretenda una búsqueda de información de un tema tan íntimo como es su paternidad hace que la petición de información se haga de la manera más indirecta posible: con una preferencia declarativa seguida de una interrogativa, siendo el contenido proposicional de esta última totalmente distinto al que el hablante en realidad pretende. En

este caso, el peso específico fuerza la realización indirecta del acto, ya que se mezcla con factores sociales y ambos provocan el uso de las estrategias de cortesía; sin embargo, no siempre es éste el caso, y puede ocurrir que el peso específico del acto haga que éste se desarrolle de manera directa, como veremos a continuación.

En cualquier caso, ha de quedar claro que el peso específico de cada acto en particular dependerá en gran medida de la intención del hablante y del tipo de información que persiga en un momento determinado, siendo un factor altamente variable en el acto de petición de información. Así, un acto de petición de información que el hablante considere que no tiene un gran peso específico por la situación en la que se desarrolla y por el tipo de información que se va a requerir del oyente es normalmente realizado de una manera directa:

(363) B- And he's the sort of next one, you know, next senior one after Hart

A- Harold

B- D'you teach?

A- No, I don't. Because I am not English at all

(S&Q, p.135)

ya que el hablante presupone que el oyente no se va a sentir incomodado de ningún modo por él (Siegman 1980). De este mismo tipo de ejemplos serían:

(364) a- Will you have any domestic work at all to do?

A- Well, I shall have to organize

a- mhm ... but not washing or cleaning or cooking?

A- Oh, good heavens, no! I've got a full-time charwoman as well as ...

(S&Q, p. 754)

(365) B- [...] is it a realistic book?

A- No, I don't think so

B- Why not? packed with detail

A- Because I don't think it's a situation that that would arise

(S&Q, 762)

(366) A- Yes, yes, I've read some Lawrence

a- What of D.H. Lawrence have you read?

A- *The Rainbow*, *Sons and Lovers*, and some of the poetry

a- Have you read *Women in Love*?

A- No, sir, I haven't

(S&Q, p. 870)

Todos ellos cogidos de entrevistas efectuadas por profesores a posibles futuros estudiantes de una universidad inglesa. En ellos aparecen realizaciones directas del acto de petición de información donde el peso específico de cada uno de los actos determina, precisamente, la realización del acto de una manera directa. Se puede decir que, en todos los ejemplos anteriores, el hablante persigue una mera búsqueda de información en el contexto

de una entrevista formal por la que los candidatos a las plazas de esa universidad tienen que pasar obligatoriamente. En esta situación, pues, la búsqueda de información por parte del entrevistador es esperada por el entrevistado, lo que hace que en todo lo referente a los temas que lógicamente se tocan en ese tipo de entrevistas el peso específico de los diferentes actos de petición de información permita que éstos sean realizados de manera directa, sin rodeos. Sin embargo, es importante tener en cuenta el hecho de que no porque el entrevistado espere un constante bombardeo de peticiones de información por parte del entrevistador, éste tenga derecho a pedir cualquier tipo de información. Como se ha dicho más arriba, será sólo cuando la petición de información tenga que ver directamente con los temas lógicos de la entrevista cuando el peso específico del acto permita su realización de manera directa. Si el entrevistador está interesado por cualquier otro tipo de información, el peso específico puede cambiar y hacerse mayor, lo cual obligará, en cierta medida, al hablante a utilizar realizaciones indirectas, como es el caso de:

(367) a- Yes, yes, I see. Now, you hadn't thought of applying to Birkbeck and continuing to be a librarian throughout your course?

A- No. Actually, I did think of it last year and I did apply to Birkbeck, you know, and I even started to do a little of it but I found it so very difficult working in the day and trying to study

a- What do you mean ? You applied to Birkbeck?

A- Yes

a- And what happened about your application then?

A- and, and before? While waiting for the interview?

a- Yes

A- I started to study, very seriously, myself, in the evenings

(S&Q, p.775)

En este intercambio comunicativo se observa como el entrevistador, consciente del peso específico que tiene la búsqueda de información que persigue en su primera intervención -porque puede pertenecer a la vida más íntima de la candidata a la que entrevista y no forma parte de lo que pueden ser considerados temas específicos de la entrevista- opta claramente por una forma más indirecta para introducir el nuevo tema en la conversación y, una vez observada la reacción positiva de la entrevistada, vuelve a las realizaciones directas en su búsqueda de información.

Algo parecido, aunque en otras circunstancias es lo que se observa en:

(367) A- Why have you come? To gloat? To look on my condition?

B- To see how you are, certainly

A- Well then, you see! Behold!

B- You've been well?

A- I can't believe you're interested in that

B- You've found some work, one hopes?

A- Does one?

B- Of course. I'm sure it's not easy

(L&L, p.35)

No estamos ya ante una entrevista formal como ocurría en el ejemplo anterior. En este caso los participantes son dos mujeres en edad madura, siendo B la antigua jefa de A, a la que echó del trabajo por unos malos informes de clientes. En el momento en el que ocurre este intercambio comunicativo, B ha ido a casa de A para preguntar -como se puede ver en el texto- qué tal está y buscando, en definitiva, su amistad. El peso específico de los actos de petición de información de B ("You've been well?" y "You've found some work, one hopes?") es grande, ya que es el primer contacto de B con A después del despido y B es consciente del resentimiento de A hacia ella y, precisamente por este motivo, B elige las realizaciones indirectas para su acto. En ambos casos se trata de estructuras declarativas si bien el significado pragmático final de ambas realizaciones es completamente diferente. En el primer caso, la elección de la estructura declarativa se debe al hecho de que la hablante quiere dejar clara la presuposición de que la oyente ha estado bien desde su último encuentro por su deseo de agradar a ésta, aunque permanece un cierto matiz dubitativo en la preferencia que hace necesaria la confirmación de la presuposición por parte de la oyente (Aqvist 1975, Brown y Yule 1983, Van der Sandt 1988, Grice 1981). En el segundo caso, también puede decirse que existe una clara presuposición por parte de la hablante, aunque el acto ha ganado todavía más peso específico debido a la actitud de A ante

la primera petición de información, lo que hace que la hablante quiera distanciar todavía más su petición de información mediante una forma impersonal ("one hopes?"). El hecho de que exista una pausa entre "You've found some work" y "one hopes" hace que la entonación interrogativa corresponda sólo a la última parte de la preferencia (Halliday 1985, Quirk et al. 1985), y a pesar de que subyace la búsqueda de información por parte de la hablante -y así lo entiende la oyente- hace que exista también un matiz desiderativo en la preferencia, que es del que se vale la oyente para no satisfacer esa búsqueda de información de la hablante, aumentando con ello la tensión entre ambas y, por consiguiente, el peso específico de las demás intervenciones de B.

Es también el peso específico del acto lo que hace que en ocasiones el hablante, aunque opte por una realización directa para su petición de información, atenúe ésta por medio de formas que pertenecen típicamente a estrategias de cortesía (Brown y Levinson 1987, Butler 1988, Hübler 1983) con la introducción de verbos modales en su preferencia, como sería el caso de:

(368) A- So we're splitting. Charlotte's got a bit of a health thing as well. That doesn't help. The point is - if you'd like us to stay on the committee, we will

B- Wouldn't that be a bit awkward for you?

A- No, you see what we thought was - we could do sort of alternative stints. I'd come to this meeting and she'd come to the next one. And so forth

(Ten, p.89)

A- And you're getting married in the third week of August

B- Yes

A- Where would you be between mid July and - and the end of August?

B- Well, in Huddersfield or in Coventry, getting whatever we might happen to be going to live in ready, you know

(S&Q, p.789)

donde vemos de nuevo la necesidad de los hablantes de mostrar su actitud con respecto a las preferencias al estar su búsqueda de información relacionada con la vida privada de los oyentes en ambos casos. La modalidad, en estas circunstancias, debe ser considerada tan sólo como eso: la actitud del hablante ante la preferencia que realiza debido a las "normas sociales" de cortesía que esta requiere en la situación en la que se realiza.

El peso específico del acto es, pues, como se ha probado, otro factor que hay que tomar en consideración, junto con los mencionados anteriormente, a la hora de analizar los factores que influyen en la elección de un determinado acto.

En esta sección se ha intentado dar una visión general de lo que suponen aquellos factores que pueden ser considerados como los más íntimamente ligados al fenómeno de la realización de la cortesía en el lenguaje. Sin embargo, no son los únicos y a continuación se verá como, al analizar las posibles intenciones del hablante, se pueden encontrar también dos factores, la

salvaguarda de la imagen y la amenaza de la imagen, que también están muy relacionados con este fenómeno. Lo que es importante tener en cuenta es el hecho de que, en cualquier preferencia a analizar, casi todos estos factores que tienen que ver con la actitud y las intenciones del hablante, así como aquellos que rodean situacionalmente la preferencia están relacionados, sin ser posible la separación de unos y de otros, no siendo factible ninguna clasificación de las posibles realizaciones de la fuerza ilocutiva de la petición de información si no se tienen todos ellos en cuenta a la vez.

8.2. LA INTENCION DEL HABLANTE

Como ya se ha mencionado anteriormente, la intención del hablante es uno de los elementos fundamentales en el análisis pragmático de cualquier preferencia ya que será la que marcará, en definitiva, la fuerza ilocutiva del acto. Searle (1983) apunta ya a una Teoría de la Intencionalidad dentro de la teoría general de los actos de habla cuando afirma que hay una distinción clara entre la condición de sinceridad de un acto y la intención con la que está proferido. Con ello apunta la importancia de la distinción entre lo que el hablante pretende con su acto (en este caso lo que pretende es obtener una información de la que carece, dicho en líneas muy generales) y la intención que tiene al proferirlo, que debe coincidir con esa condición de sinceridad en sus fundamentos pero no tiene por qué ser completamente igual, ya que la intención del hablante puede desviarse de esa petición

de información -tomada literalmente- por diversos motivos sin que el acto que lleva a cabo deba de dejar de ser considerado un acto de petición de información. Creemos que este punto de vista nuestro no se aparta demasiado de la concepción original de Searle cuando dice (1983:27-28):

"The double level of Intentionality in the speech act can be described by saying that by intentionally uttering something with a certain set of conditions of satisfaction, those that are specified by the essential condition for that speech act, I have made the utterance intentional, and thus necessarily expressed the corresponding psychological state [...] So I impose Intentionality on my utterances by intentionally conferring on them certain conditions of satisfaction of certain psychological states."

Así, lo único que cambia la intención del hablante al proferir el acto con respecto a las condiciones que éste debe de cumplir para que su realización sea llevada a cabo felizmente es añadir otra serie de condiciones, que podrían considerarse subsidiarias, que tienen que ver, sobre todo, con el estado psicológico del hablante. El acto continuará perteneciendo, en nuestro caso, a la denominación genérica de petición de información, pero cumplirá además ciertas condiciones que no pueden ser incluidas en una definición general del acto.

El hecho de que la intención del hablante es importante en el significado de una preferencia pero no es exactamente lo mismo, es también probado por Bennett (1976: 11) al afirmar:

"We sometimes equate 'what I mean' with 'what I intended to say'. Encouraged by the thought that saying is more straightforward than meaning, we might look to that equation for help in grasping what meaning is. But really it does not help. If a speaker says something unclear and then explains 'what I intended to say was...', he is not reporting what he intended to utter, as though some laryngeal mishap had made him produce the wrong words. Rather, he means something like 'what I meant is more clearly expressed by...'"

También para Bennett, como para Searle, la intención está íntimamente relacionada con estados psicológicos o mentales que pueden no ser claramente descifrables para el oyente (3). Sin embargo, creemos que el término 'intención' queda definido de manera clara cuando postula (1976:122):

" [...], belief involves intake and output, intention involves means and ends, and the two are interlinked because the intention to produce a belief involves the provision of intake (means) so as to achieve output (end)."

Sperber y Wilson (1986) tienen también un punto de partida parecido en su teoría de la relevancia, haciendo especial hincapié en la importancia de las intenciones para la comunicación en general, sobre todo en lo que se refiere al oyente (1986:23):

"As speakers, we intend our hearers to recognise our intention to inform them of some state of affairs. As hearers, we try to recognise what it is that the speaker intends to inform us of. Hearers are interested in the meaning of the sentence uttered only insofar as it provides evidence about what the speaker means."

Las intenciones del hablante son importantes porque, al ser el oyente consciente de ellas, éstas le ayudarán, en última instancia a descubrir el significado total de la proferencia. Sperber y Wilson hacen, así, un puente de unión entre ellas y los sistemas inferenciales necesarios para el discernimiento del significado de una proferencia, sobre todo de aquellas que están consideradas realizaciones indirectas (1986:27):

"Verbal communication is a complex form of communication. Linguistic coding and decoding is involved, but the linguistic meaning of an uttered sentence falls short of encoding what the speaker means: it merely helps the audience infer what she means. The output of decoding is correctly treated by the audience as a piece of evidence about the communicator's intentions. In other words, a coding-decoding process is subservient to a Gricean inferential process."

Apuntan Sperber y Wilson también aquí a la importancia de la teoría del significado no-natural de Grice que ya explicamos en otra parte de este trabajo (4) y que les servirá de base para sus postulados sobre la comunicación ostensiva-referencial, en la que las intenciones del hablante juegan un papel fundamental. De estos postulados cabe destacar aquellos que, de forma especial, apoyan lo que hasta ahora hemos intentado exponer en esta sección y que se puede resumir en (1986:50-51):

"Ostension provides two layers of information to be picked up: first, there is the information which has been, so to speak, pointed out; second, there is the information that the first layer of information has been pointed out."

[...] recognising the intention behind the ostension is necessary for efficient information processing: someone who fails to recognise this intention may fail to notice the relevant information.

[...] Sometimes, however, part of this basic information will not be manifest at all unless the intention behind the ostension is taken into account." (5)

Por último, y para que todo lo anterior quede resumido de modo preciso, podemos utilizar las palabras de Anscombe (1956:147):

"A man's intention is *what* he aims at or chooses; his motive in what determines the aim or choice; and I suppose that 'determines' must be here another word for 'causes'."

Y, así, la intención, como nosotros la consideramos, será una actitud mental, un estado psicológico, del hablante con respecto a la preferencia o, en otras palabras, al acto que va a llevar a cabo, que en nuestro estudio es la petición de información. Como se infiere de todas las definiciones dadas anteriormente, la intención del hablante determina, en gran medida, no sólo la fuerza ilocutiva del acto, sino también su realización física en el discurso (Green 1989). La intención no puede ser considerada como sinónimo de la fuerza ilocutiva ya que esta última es algo típico de la preferencia y la intención está más relacionada con el hablante y su estado mental. El oyente, por tanto, necesita saber tanto el significado del acto (su fuerza ilocutiva) como la intención del hablante al llevarlo a cabo para poder reaccionar a él como el hablante espera; como veremos más adelante, el efecto

illocutivo del acto no será el apropiado si esa intención no ha sido entendida.

En este estudio se han dividido esas intenciones del hablante en cuatro grupo bien diferenciados, que serán los que a continuación se analizarán, para ver como esa intención mediatiza la realización del acto sin cambiar, en lo fundamental, su fuerza illocutiva.

8.2.1 LA SALVAGUARDA DE LA IMAGEN DEL HABLANTE

Es importante tratar en primer lugar el concepto de imagen dentro de las intenciones del oyente ya que, muy unido a los factores pragmáticos anteriormente tratados, hará que las estrategias que desarrolla el hablante para mantener o no la cortesía tengan especial importancia para la realización de la preferencia. El concepto de imagen se trató ya en 4.1.4. pero volvemos a él en esta sección por la importancia que tiene dentro del acto de petición de información. En esa sección se decía que cada participante en una comunicación tenía una imagen pública a mantener que se desarrollaba en dos aspectos: la imagen positiva y la imagen negativa. La imagen negativa venía definida (Brown y Levinson 1987, Allan 1986) por el deseo de mantener la libertad y permanecer libre de imposiciones y la imagen positiva venía definida por el deseo de agradar y de que esa imagen pública que tiene todo individuo sea aceptada.

La imagen, así definida, puede, y de hecho ocurre, convertirse en una de las intenciones del hablante al realizar su acto y es precisamente esto lo que vamos a tratar en las dos secciones siguientes: qué ocurre cuando la salvaguarda de la imagen de uno y la amenaza a la imagen del otro se convierten en parte de las intenciones del hablante al realizar su acto.

Cuando el hablante quiere salvaguardar su imagen en un acto de petición de información es debido a que sabe que no desea amenazar la imagen negativa del oyente; es decir, el hablante es consciente de que con su acto el oyente puede pensar que está recibiendo una imposición y quiere atenuar, de alguna manera, ese acto de petición de información, atenuación que normalmente viene materializada por una realización indirecta del acto.

Si bien la salvaguarda o la amenaza a la imagen de uno de los participantes está considerada como intención en este trabajo, es importante dejar claro que se trata tan sólo de una intención que podría denominarse secundaria, ya que la petición de información prevalece sobre ella. Es decir, el hablante no sólo tiene la intención de salvaguardar su imagen, sino que lo hace a través de un acto específico de petición de información, cuya intención primordial es esa: la petición de información. Con esto, cabe pensar que tanto la salvaguarda de la imagen del hablante como la amenaza a la imagen del oyente son intenciones, por consiguiente, subordinadas a la fuerza ilocutiva del acto, aunque muy importantes para el desarrollo de éste.

La salvaguarda de la imagen del hablante, por lo tanto, se produce cuando el hablante, siendo consciente de que su acto puede amenazar la imagen del oyente (u oyentes), decide realizar su acto de manera que salvaguarde no sólo su imagen positiva, sino también la negativa del oyente. Es decir, con su intención de ser agradable y salvaguardar su imagen positiva consigue, a su vez, salvaguardar la imagen negativa del oyente no creándole imposiciones. Ejemplo claro de esto lo tenemos en:

(369) A- I was asked to leave

B- I'm sorry. May I ask why?

A- I would rather not delve into it

(L&L, p. 35)

donde la hablante B intenta, de manera clara, no crearle a A una imposición por la petición de información que lleva a cabo, al tratarse de un tema bastante personal, al versar la conversación sobre la situación laboral de A. A la vez que B quiere dar la impresión de no querer meterse en algo que no es de su incumbencia -de ahí el que pida permiso para realizar el acto- está minimizando el peso de su petición de información y con ello ofrece al oyente -que en este caso lo acepta- el derecho a no satisfacer su curiosidad. No debemos olvidar que la situación física es la de dos mujeres maduras, una de las cuales (B) está intentando ganarse la confianza de la otra (A) en busca de su amistad, habiendo sido la primera en el pasado jefe de la segunda.

Del mismo tipo de ejemplo sería:

(370) A- [...] Well, we've already made some feasibility studies on this and, in accordance with the brief we were given, we've co-opted one or two outside members on to the group who we feel could be useful. Now then...

B- Excuse me, Mr Chairman, could we ask Mr Collins who these members are? whom he's co-opted on without our knowledge

A- Certainly. We have Mr Raymond Snaithe, who is a lecturer in Sociology at the Polytechnic. He has also agreed to help us find volunteers to take part in the Pageant. We have Mr Platt who's an Art Teacher from the Catherine Stoker school. Mr Ron Sowerby who works at Foxton's Engineering...

(Ten, p. 93)

donde la salvaguarda de la imagen del hablante es todavía más clara si cabe. La situación es la siguiente: en un pueblo se ha formado una comisión para conmemorar una festividad local, en la que se va a representar una batalla. Las reuniones de la comisión siempre presentan problemas porque hay dos grupos enfrentados y, en cualquier caso, casi nadie está de acuerdo con los demás en las decisiones a tomar. En el momento en el que este intercambio tiene lugar, el hablante A anuncia que ha pedido la colaboración a personas externas a la comisión, lo que enfada en cierta medida a la hablante B, por lo que le pide más información sobre el hecho. Es importante en esta preferencia apuntar tres cosas que dejan claro el deseo de B de salvaguardar su imagen a la hora de realizar su petición de información: en primer lugar, se dirige a Mr Chairman; es decir, al Presidente de la comisión, y no al

interesado; en segundo lugar utiliza el plural mayestático, "we", raramente utilizado en inglés y, por último, utiliza una fórmula indirecta para su preferencia como en el ejemplo anterior: pide permiso para realizar su petición de información siendo consciente de que ese permiso no le va a ser denegado. La petición de información es entendida y el presidente ni siquiera interviene, siendo A el que le proporciona -según le corresponde- la información requerida.

Otro caso claro de este tipo de intención lo encontramos en:

(370) C- But, of course, if there was some ... some social contact between the years probably they would ... people would get together and ... and paint it, and decorate it themselves. All you need to do is put a few ...

E- We did that last year

A- I've been wondering about this

C- We did it, yes. We did use to...

A- You know, it's a funny thing, Mary. Can I ask you as a woman vice-president; I mean, you know, we know we have a ... a marvellous thing in the in in the Union care, which I mean one of the things they all do is to go and paint old people's homes and things. I can't see what the home's like after the painting but, nevertheless, there must be some people with practice in this. I mean, are we allowed?

C- mm...

A- and, I mean, I suppose one would have to get the bursar's permission and all this, but is ... would there be any kind of a move within the department to do some painting and decoration on your own of your own common-room?

VAR.- (murmur)

A- if we pay ... if the college paid for it ...
with the college paying for it

B- mm ... yes, not only

A- what? But surely...

B- the common room but the room next to it as well

C- mm ...

VAR.- (murmur)

(S&Q, p.820)

donde A es un administrador de una universidad inglesa, C es la vice-presidenta del sindicato de estudiantes y B y E son simplemente estudiantes del departamento de inglés. Todos ellos se encuentran en una reunión, discutiendo los problemas que los estudiantes tienen. De nuevo podemos observar aquí lo que ocurre cuando el hablante intenta salvaguardar su imagen y, en cierto modo, la del resto de los participantes en el intercambio comunicativo si nos fijamos en el hablante A, que es el que por la situación, se encuentra en una situación superior de poder con respecto al resto. En este momento de la reunión se está discutiendo sobre el estado físico en el que se encuentra el departamento; es decir, sus "instalaciones", por llamarlo de alguna manera. Todos están de acuerdo en que están en un estado lamentable y están intentando buscar soluciones. La representante oficial de los estudiantes (C) sugiere que podrían ser ellos mismos los que pintaran y acondicionaran, sobre todo una de sus salas, para las actividades que en ella hacen los estudiantes y es entonces cuando B intenta comprobar si eso es factible en su

segunda intervención, que es, en definitiva, la que nos interesa. Debido a su situación de poder y el peso específico que implica su acto, es consciente de que no puede, de ninguna manera, imponer a los estudiantes que realicen un trabajo que, en cualquier caso, no les corresponde y para no amenazar su imagen negativa -la de los estudiantes- y salvaguardar su propia imagen positiva, opta por la forma característica de pedir permiso ("Can I ask you...") para realizar su petición de información ("are we allowed...?"), que va apoyada por toda una serie de explicaciones hacia los estudiantes sobre por qué A se cree en la posición de poder realizar esa petición de información, que les llevaría, como de hecho ocurre posteriormente, a realizar ese trabajo.

Se puede decir que esa petición de permiso para realizar una petición de información es la forma característica que el hablante adopta cuando lo que intenta es salvaguardar su imagen y la del resto de los participantes; ahora, si bien es la más típica, no se puede decir que sea la única, ya que hay, al menos otra realización que, por sus características, se utiliza también frecuentemente con esta intención por parte del hablante. Nos estamos refiriendo a la expresión "I wonder", que se puede considerar realizativa siguiendo la definición de Austin, en preferencias como:

(371) A- [beckoning] -er- Councillor Evans -er- -er- I'm just wondering whether you think your mother's going to be up to this?

B- Well, if you recall, Mr Dixon, when you first approached me, I did I think warn you that -well, she's into her eighties, you know

A- Yes, quite

B- I mean, she's still very active. She still gives the occasional piano lesson

(Ten Times, pp. 73-74)

La situación es, de nuevo, la reunión de una comisión para la preparación de unas fiestas locales. Todavía no ha empezado la reunión como tal, este intercambio comunicativo se desarrolla cuando todos los miembros acaban de llegar al lugar donde se va a celebrar y se están llevando a cabo los saludos de rigor. De momento, pues, se podría decir que los diferentes poderes todavía no se han establecido y los factores sociales están neutralizados excepto en el caso de la madre de B, que es de la que se habla. El hablante sabe que su petición de información puede resultar desagradable o impertinente a su interlocutor -por ser el hijo de la persona de la que se habla- y consciente de que puede amenazar la imagen negativa de B y del peso de su petición de información, opta por una forma que salvaguarde las imágenes en peligro: la suya y la de su interlocutor -como ocurre en todos los casos que se están tratando en esta sección- pero en lugar de optar por la fórmula de petición de permiso para realizar su acto, opta por el uso de "I'm just wondering" que si bien puede considerarse directo semánticamente por el significado específico del verbo "to wonder", tiene una estructura sintáctica declarativa, que aleja la forma física del acto de la petición de información

directa (Lyons 1977, Huddleston 1976, Allan 1986). Es también obvio, en este caso, el hecho de que el uso de "wonder" tiene claras connotaciones de cortesía, ya que al utilizar un sujeto en primera persona del singular aleja, en cierto modo, al oyente de aquello sobre lo que duda. Con esto queremos decir que la petición de información, cuando se utiliza el verbo "wonder" en primera persona -ya sea del singular o del plural- en su realización se convierte en una forma indirecta, ya que semánticamente, no va dirigida a nadie en particular -aunque, de hecho, ocurra lo contrario. Con estas formas cabe pensar que el interlocutor contesta por presuposición de alusiones, pero no porque el contenido proposicional de la preferencia vaya dirigido directamente a él. En el caso que estamos tratando esa presuposición de alusiones viene probada por el uso del vocativo por parte del hablante "Councillor Evans -er- [...] I'm just wondering ..." si bien, como hemos dicho anteriormente, la forma declarativa de "I'm just wondering" aleja, en cierto modo, el acto que realiza de la petición de información más directa.

La presuposición de alusiones que hemos mencionado arriba queda más clara en:

- (372) A- The funny thing was that the only thing I really felt was irritation; I mean irritation that nobody gossiped about us like that, in the old days. I nearly said, now look, she may be having the occasional drink with Casey, who cares, but she and I had an affair for seven years and none of you bastards had the faintest idea it was happening

it was happening

B- I wonder. I wonder if everyone knew, all the time

A- Don't be silly. We were brilliant. Nobody knew. Who ever went to Kilburn in those days? Just you and me

(Betr., p. 169)

donde la hablante B -una mujer madura hablando con su ex-amante- utiliza la forma de "I wonder" en un acto de petición de información que no va dirigido a su interlocutor de una manera directa, pero que, sin embargo éste contesta. Creemos que, en este caso, el acto de petición de información equivaldría a "do you think that everybody knew, all the time?", que es, en realidad, como lo entiende el oyente. En este ejemplo la realización indirecta del acto viene dada, sobre todo, por el peso específico del acto y por el miedo que tiene la hablante, siendo éste resultado de la amenaza a la imagen negativa de los interlocutores que puede resultar del acto; de ahí que la hablante elija una forma sintáctica para su acto declarativa, intentando salvaguardar esa imagen negativa suya que siente amenazada.

También podríamos incluir dentro de este grupo algunos ejemplos que si bien contienen también el verbo "to wonder", presentan la particularidad de que éste aparece en un tiempo del pasado en lugar de en un tiempo de presente. En este uso no se pueden considerar ya realizativos pero presentan características

muy parecidas a las mencionadas anteriormente. Serían preferencias como:

(373) A- We were wondering if Zipser gave you any hint as to his motives

B- Motives? They are perfectly obvious. Good old fashioned lust

C- That hardly explains the explosive nature of his end

B- You can't put new wine in old bottles

(Porterhouse Blue, 1988) (6)

Después de la trágica muerte de un estudiante de doctorado, se encuentran reunidos todos los miembros de Porterhouse College discutiendo las causas que le podrían haber llevado hasta el extremo de quitarse la vida. En el intercambio comunicativo que aquí reproducimos toman parte el encargado de los asuntos económicos (A), el capellán del colegio (B) y uno de los tutores (C); el poder y los factores sociales, por tanto, están muy equilibrados. Sin embargo, al dirigirse al capellán, en su petición de información, A utiliza una forma caracterizada por la extremada cortesía que implica, "We were wondering if Zipser...", caracterizada por el uso de la primera persona del plural y un tiempo pasado del verbo "to wonder". La primera persona del plural en esta preferencia no puede ser considerada como plural mayestático pues responde al interés de todos los presentes en la reunión sobre el contenido proposicional de la preferencia. El uso del tiempo pasado en "wonder", sin embargo, es, a nuestro

entender, una cuestión pragmática que puede venir explicada, como ya hemos apuntado arriba, por el peso específico del contenido proposicional de la petición de información. Al estar dirigida al capellán y versar sobre cuestiones íntimas del doctorando, que podría haber hablado con el capellán por motivos de moral religiosa de manera confidencial, el hablante A opta por una forma de pasado para alejar la petición de información del tiempo real en un afán de darle ese sentido potencial (Leech 1987:29) que hace que el interlocutor (B) no se encuentre obligado a responderla; es decir, volvemos de nuevo a la salvaguarda de la imagen negativa del oyente por parte del hablante, al interés por parte del hablante de que el oyente entienda que no está ante una imposición, sino ante una mera petición de información que el oyente puede satisfacer o no, a la vez que salvaguarda también su imagen positiva en la utilización de una forma caracterizada por su cortesía intrínseca.

Si con las preferencias que se caracterizaban por el uso de "I wonder" hablábamos de la presuposición de alusiones personales en algunos casos como salvaguarda de las imágenes de los participantes, con los ejemplos que vamos a tratar a continuación hablaremos de la presuposición semántica como estrategia que sirve al mismo fin (Grice 1981, Green 1989, Brown y Levinson 1987), también dentro de las realizaciones típicas que podemos encontrar con esta intención del hablante. Nos estamos refiriendo al uso de "I take it" como marcador pragmático de una petición de información.

El uso de "I take it" se caracteriza, en líneas generales, por formar siempre parte de preferencias enunciativas que tienen, en todos los casos, una entonación interrogativa que las convierte en peticiones de información, aunque, si bien, con unas características específicas que a continuación vamos a mencionar. Es también rasgo peculiar de esta expresión el que pueda ser utilizada o bien para la salvaguarda de alguna de las imágenes tanto del hablante como del oyente, o bien para la amenaza de cualquiera de las imágenes del oyente, como veremos en la sección siguiente. Ahora, sin embargo, sólo nos interesan aquellos usos en los que la intención del hablante es la salvaguarda de la imagen.

El primer ejemplo que proponemos ilustra, creemos, claramente lo que queremos hacer notar con la presuposición semántica de la que hablábamos anteriormente:

(374) A- [...] It's an urgent priority to get that car under cover. You've got a garage, I take it?

B- No

A- Ah. Well, when I say that, with a car like this one, it's not as vital as with some cars. I mean, this one, this is a very, very sturdy vehicle indeed [...]

(Just, p. 18)

La situación en la que este intercambio comunicativo tiene lugar es la siguiente: A intenta venderle un coche a B, un modelo relativamente antiguo, que ya no quiere porque prefiere usar el

lugar que ocupa en el garage para meter su propio coche, ya que cree que es fundamental para el mantenimiento de un coche que éste esté siempre resguardado por un garage. La conversación, pues, en este punto, gira sobre la importancia de los garages y es precisamente por esto por lo que A, en un intento de atraer la simpatía de B realiza esa petición de información, para él importante. Sin embargo, sabe que puede afectar a la imagen positiva de B y, por ello, opta por la realización de su acto de manera indirecta, dando por supuesto que B posee un garage y que tan sólo confirmará su presuposición, con lo cual quedarán salvaguardadas ambas imágenes positivas. El que el resultado de esa petición de información basada en una presuposición no sea el esperado no invalida la intención primaria del hablante, aunque sí le prueba que su presuposición era equivocada y de ahí su explicación ulterior, en un afán de seguir -ahora con más motivo- salvaguardando la imagen positiva de su interlocutor. Se puede pensar, pues, que el valor que se le asigna a "I take it" en este tipo de preferencias es el mismo que se le asigna a las "tag-questions" del tipo afirmativa + negativa con entonación ascendente (Quirk et al 1985:811), si bien con un grado más alto de cortesía al personalizar el hablante esa presuposición.

Otro ejemplo claro del uso de la presuposición en la salvaguarda de la imagen como intención del hablante se encuentra en:

(375) A- Shall we fly it now or after tea?

B- Well, now if you like

A- There's a bit of breeze up there. They need a bit of wind you see, these stunts. It's the type with two lines, I take it?

B- Yes, right. Are they difficult to handle?

A- No, not really .[...]

(Sisterly, p. 215)

Aquí, A es el hermano de la novia de B, del que están enamoradas las dos hermanas de B. B se encuentra en el campo con su familia, de picnic y A aparece inesperadamente con una de las hermanas de B. La situación es embarazosa y para romper el hielo A se pone a hablar con B de una cometa que este último acaba de comprar y que no sabe volar. A, por el contrario, sí. En esta situación, A intenta salvaguardar su propia imagen positiva, enfatizándola, por lo que supone su presencia en esa fiesta familiar y lo hace a través de B y de lo que ambos tienen en común: su afición por las cometas. Es por esto que A intenta demostrar su conocimiento sobre el tema con la petición de información que hace a B y la presuposición que lleva consigo, que al resultar cierta hace que su intención de salvaguardar su imagen positiva se vea realizada, aumentando, así, la admiración de B por él y que la imposición de su presencia en el picnic se vea disminuida.

Un caso curioso de la salvaguarda de la imagen positiva del hablante lo encontramos en:

(376) A- [...] Do you often hang about Hampstead Heath?

B- No

A- But on your excursions ... however rare ... on your rare excursions ... you hardly expect to run into the likes of me? I take it?

B- Hardly

A- I often hang about Hampstead Heath myself, expecting nothing. [...]

(No Man's, p. 79-80)

En este ejemplo hay una clara influencia de los factores de poder y social, ya que A es un hombre mayor, de clase social humilde al que B, otro hombre mayor, pero de elevado estatus económico, ha invitado a su casa después de haberle conocido en un paseo por Hampstead Heath. Cuando este intercambio comunicativo tiene lugar acaban de llegar a casa de B y A está asombrado por lo que ve, a la vez que está intentando entablar una conversación con B. En su segunda intervención -que es la que nos interesa ahora- A realiza una petición de información en un intento de enfatizar tanto su imagen positiva como la de su interlocutor, y lo hace mediante una presuposición semántica ("You hardly expect to run into the likes of me? I take it?") en la que, al contrario de lo que hemos visto hasta ahora, se humilla a si mismo para que la vanidad de B se vea alagada y así ambas imágenes positivas se vean beneficiadas, consiguiendo el resultado pretendido.

Vemos, pues, que la salvaguarda a la imagen del hablante suele ir acompañada en el discurso por la salvaguarda a la imagen

del oyente también y resulta una intención prioritaria, en algunos casos, en la petición de información, sobre todo cuando en la situación en la que se desarrolla el intercambio comunicativo inciden uno o más factores pragmáticos positivamente. La salvaguarda de la imagen es intención prioritaria, por consiguiente, cuando el hablante sabe que, por algún motivo, su petición de información puede que no sea bien recibida por parte del oyente o cuando encontrándose en una situación embarazosa, una petición de información por parte suya puede alterar el curso de la conversación y, por tanto, también el desarrollo de la situación, que se hace favorable para que el hablante pueda continuar en ella.

Se puede decir, para concluir, que la salvaguarda de la imagen es una intención prioritaria que subyace en la petición de información en los casos que hemos explicado más arriba y que no se puede olvidar a la hora de analizar un acto, ya que será la que marcará, en definitiva, algunas de las características que acompañan la realización de dicho acto, como hemos visto a lo largo de esta sección.

8.2.2. LA AMENAZA A LA IMAGEN DEL OYENTE

Si la salvaguarda de la imagen es, como hemos visto, una intención prioritaria en algunos casos por parte del hablante, la amenaza a la imagen del oyente constituye, también, otra intención importante en el análisis de las realizaciones del acto

de petición de información. Si con la salvaguarda de la imagen lo que pretendía el hablante era resultar agradable a su interlocutor, con la amenaza a la imagen lo que va a pretender, como vamos a ver a continuación, es todo lo contrario: imponerse ante sus interlocutores, con lo cual no sólo va a amenazar la imagen negativa de de sus oyentes sino que, al hacer esto, amenazará también, en todos los casos, su propia imagen positiva (Brown y Levinson 1987, Leech 1983, Allan 1986). Es decir, la imposición que va a suponer su acto en sus interlocutores lleva consigo, intrínsecamente, el daño a la imagen que éstos puedan tener o hacerse de él.

Se puede empezar afirmando que la forma más característica de este tipo de peticiones de información es aquella en la que la realización del acto viene dada por una estructura sintáctica imperativa, que vimos ya cuando mencionábamos la importancia del factor de poder en algunas preferencias. A nuestro entender, el que una estructura sintáctica imperativa realice el acto de petición de información cuando lo que el hablante pretende es amenazar la imagen negativa de su interlocutor no es más que una consecuencia lógica de la semántica de dicha forma, ya que, en definitiva, lo que lleva a cabo el hablante con este tipo de intención es, simplemente, un abuso de poder con respecto a sus interlocutores, ya sea ese poder real -en la situación en la que se encuentran- o autoadquirido en el momento que el acto se realiza (Anscombe 1976, Searle 1983, Harnish 1990) Veamos, pues, a continuación,

algunos ejemplos ilustrativos:

(376) A- [...] We, as a committee, are being used by this man for extremely sinister purposes

B- All right, all right. Here's the list of my working group. You tell me which of these names you object to and why

C- Mr Chairman ...

A- Somebody tell me what this man's hoping to achieve by taking over a committee whose sole function is to bring gaiety and light into the town

B- Which of these names do you object to and why?

(Ten, p. 95)

Estamos ante la reunión de una comisión en la que la discusión se ha acalorado porque uno de los miembros (B) ha decidido incluir en su grupo de trabajo a varias personas que no forman parte de la comisión y otro miembro (A) protesta airadamente. Hay aquí dos ejemplos claros de lo que se decía al mencionar el uso de las estructuras imperativas para realizar una petición de información, que se caracterizan, además, por el uso de un sujeto con el imperativo, lo que lo hace más enfático. En el primero de los ejemplos ("You tell me which of these names you object to and why") se ve claramente su fuerza ilocutiva de petición de información al estar respaldado, posteriormente, por una petición de información directa ("Which of these names do you object to and why?") con el mismo contenido proposicional. El hecho de que en un primer momento venga realizada por una estructura imperativa se debe, tan sólo, a la intención del hablante, ya

que, en su acaloramiento, quiere no dar opción a su interlocutora a no responder a su petición de información. Es decir, lo que pretende es imponer esa petición de información sin que exista la opción a no responder a ella. Debido, precisamente, a esa imposición por parte de su interlocutor y al daño que esa imposición ha producido en su imagen negativa, A se acalora todavía más y responde con otra imposición hacia B (Somebody tell me what this man's hoping to achieve ..."), que dañará igualmente su imagen negativa, en un afán de equilibrar, de nuevo, las imágenes de ambos participantes. El que este juego para mantener las diferentes imágenes sea posible se debe, en parte, a la simetría que ambos participantes presentan con respecto a los factores pragmáticos en la situación en la que se encuentran. Si esa simetría no existiera, el equilibrado de la imagen dañada sería más difícil, pudiendo, en algunos casos a llegar a ser imposible como ocurre en el caso de:

(377) A- [...] Was she friendly?

B- Yes

A- Or stand-offish?

B- Yes

A- Well which?

B- What?

A- Which was she? Did you take her out? Come on now: tell me. Did you have a date with her?

B- What?

A- Tell me if you did

B- TELL ME!

A- What?

B- Tell me, tell me, tell me, tell me! On and on, sitting there! Nosey Parker! That's all you are! Bloody Nosey Parker! Just like Dad. On and on and bloody on! Tell me, tell me, tell me! ... Answer this. Answer that. Never stop!

(Equus, p. 58-59)

La situación aquí es muy distinta a la expuesta anteriormente, ya que ahora A es un médico y B el paciente, un joven con problemas mentales. Este interrogatorio se lleva a cabo en una de las sesiones que tienen para establecer el diagnóstico y también aquí se ve claramente como una petición de información directa ("did you have a date with her?") se convierte en una realización indirecta con una estructura imperativa ("Tell me if you did") debido a la reticencia del paciente a contestar y la urgencia del médico por saber la respuesta (Fielding y Evered 1980, Apollon 1991). En este caso, A usa su poder para realizar la imposición, dañando claramente la imagen negativa de B, que se encuentra impotente ante ella, y de ahí su reacción violenta, por el peso que la imposición representa para él. Es también claro en este ejemplo el hecho que se comentaba anteriormente sobre el daño que sufre también la imagen positiva del hablante al amenazar conscientemente la negativa del oyente con la última intervención de B, donde expone la imagen que tiene de su médico; creada, como bien explica, por las múltiples imposiciones que éste realiza con respecto a sus peticiones de información.

Sin embargo no siempre la amenaza a la imagen negativa del oyente se realiza en el discurso en el acto de petición de información a través de las estructuras imperativas. En la sección anterior mencionábamos el uso de la presuposición semántica -acompañada de la expresión "I take it"- como estrategia para salvaguardar la imagen y ya entonces apuntábamos la posibilidad de su uso para el fenómeno contrario; es decir, para la amenaza de la imagen negativa del oyente, que es lo que vamos a tratar en las páginas siguientes. Se podría afirmar que por ser algo semántico, la presuposición será positiva o negativa para el oyente dependiendo de su contenido proposicional (Gazdar 1979). Ahora bien, en el caso que nos ocupa de la petición de información no sólo habrá que tener en cuenta su contenido proposicional sino también la situación en la que esa presuposición semántica se desarrolla, porque será ésta la que por medio de la intención del hablante confiera a la presuposición su valor pragmático final (Van der Sandt 1988). En la sección anterior se vieron algunos casos en los que ese valor pragmático final era positivo y ahora, a continuación, se tratarán algunos ejemplos en los que el valor pragmático de esa presuposición es negativo; es decir, amenaza la imagen negativa del oyente.

La principal diferencia entre los casos en los que una presuposición puede ser considerada positiva o negativa para el oyente estriba en la posibilidad de que esa presuposición sea cierta o no. Lo esto significa es que en los casos en los que se

utilizaban las presuposiciones para la salvaguarda de las imágenes positivas del hablante y del oyente, el hablante hacía una presuposición que luego el oyente podía corroborar o no, y se vieron algunos casos en los que la presuposición era cierta y en otros en los que el oyente le probaba al hablante que su presuposición era equivocada. En todos los casos, sin embargo, el hablante no estaba seguro de la corrección de su presuposición y por ello interpelaba al oyente. En los casos en los que la presuposición amenaza la imagen negativa del oyente, por el contrario, la presuposición viene dada por la inclusión de "I take it" en la preferencia pero sabe, en cualquier caso, la respuesta que le va a dar el oyente. El hecho de que realice el acto de petición de información es sólo debido a que quiere que el oyente sea consciente del daño que le va a causar a su imagen negativa. Buenos ejemplos de esto serían:

(378) A- And I'm incredibly happy

B- Is Patrick happy too?

A- Oh, don't go and spoil it by mentioning Patrick

B- I'm sorry. I'm afraid I'm out of touch with all this. I take it Patrick knows?

A- I suppose he does. He's not a fool. I've never told him officially. We haven't discussed Simon. But then we don't discuss anything anyway. Unless it appears on Patrick's official breakfast-time agenda. And that consists mainly of food. Minutes of the last meal and proposals for the next.

(Sisterly, p. 217)

Este intercambio comunicativo tiene lugar entre dos hermanas, una

de las cuales (A) le habla a la otra (B) de sus infidelidades matrimoniales con un hombre del que tanto A como B están enamoradas. En su petición de información ("I take it Patrick knows?") B simplemente quiere la refirmación de su presuposición, de la que está segura, para que A se de cuenta de que su infidelidad es obvia, y así dañar conscientemente su imagen negativa -la de A- a la vez que reafirma y daña sus imágenes negativa y positiva propia respectivamente, también de manera consciente, lo que viene probado por el hecho de que realice precisamente esa preferencia después de que A le haya dicho que estropea su felicidad si menciona a su marido. También dentro de este tipo de preferencias se puede incluir:

(379) C- [...] How did you get here, Abi? Did you walk?

A- No, I came by bike

C- Really? You mean the old one in the gararge? I thought that had seized up solid. Well, well. You come by car, Simon?

D- By bike as well, actually

C- Both on bikes. Coincidence. How splendidly healthy. Not the same bike, I take it?

(Sisterly, p.223)

En la misma situación que en el ejemplo anterior, el intercambio comunicativo que arriba reproducimos se produce entre el marido de A (C), el amante (D) y la propia A. Cargadas de ironía las intervenciones de C, prueban de nuevo el valor de la presuposición en la amenaza a la imagen negativa de sus

interlocutores. La primera presuposición ("You come by car, Simon?") tiene una estructura declarativa y persigue claramente la respuesta negativa de D para dañar tanto su imagen positiva como la negativa. La segunda presuposición (Not the same bike I take it?") viene dada por la misma conversación y persigue el daño a ambas imágenes de sus dos interlocutores, así como la suya positiva propia en un intento de salvaguardar su imagen negativa y dejar claro que, como bien decía su mujer en el ejemplo anterior, no es tonto y está al día de lo que ocurre entre su mujer y Simon, lo que les dirá, ya de una manera directa, en su siguiente intervención.

También dentro de este grupo de amenaza a la imagen negativa del oyente se pueden incluir todas aquellas preferencias que realizan el acto de petición de información mediante expresiones malsonantes o tacos, como es el caso de:

(380) A- It's all so bloody pointless and dull. Nobody's doing anything.

B- Well, what the hell are you doing?

A- Nothing! That's what makes me so angry. I'm not doing anything. [...]

(Stark, p.80)

donde los participantes son una pareja de jóvenes que hablan, después de haber visto un barco americano de guerra, de la situación del mundo. En su petición de información, B daña tanto

la imagen positiva como la negativa de A mediante la utilización de la expresión "what the hell" en su preferencia, lo que le confiere un tono impositivo y, naturalmente, insultante, dañándose, a su vez, su propia imagen positiva, como ocurre en el resto de los casos. Si bien en este ejemplo los factores pragmáticos están equilibrados, hay casos en los que no lo están y, entonces, la imposición que lleva consigo la preferencia es mayor (Brown y Levinson 1987, Allan 1986), siendo también mayor el daño que se produce en la imagen de los interlocutores, como es el caso del siguiente ejemplo, sacado de la serie Porterhouse Blue (1988) (7):

(381) A- If you don't mind my saying so, sir, I'd say you'd already had your hair cut this morning.

B- Certainly not. What on earth makes you think that?

A- Well, for one thing, you've still got powder on your neck"

donde B, estudiante, ve amenazada su imagen negativa con lo que el peluquero (A) le dice e intenta defenderla mediante esa petición de información, amenazando, a su vez, la imagen negativa de A, por la imposición que representa. El claro desequilibrio existente en lo que concierne a los factores pragmáticos es claro en este intercambio comunicativo y viene probado por la forma en que A se dirige a B en su primera intervención, utilizando el vocativo "sir". Esto hace que, a su vez, la petición de información en los términos en los que B la realiza muestre más

claramente su intención al realizarla -amenazar la imagen tanto positiva como negativa de A- y de ahí la rápida autodefensa de A en su siguiente intervención.

Es también importante señalar, con respecto al uso de los tacos y las expresiones malsonantes en el acto de petición de información, que en muchos casos su utilización se debe a la intención del hablante de mostrar su enfado o ira con respecto a una situación determinada, materializada en una petición de información que responde a la necesidad de conocer algo que no sabe de esa situación y que es lo que le mantiene desconcertado. En este caso no se puede decir que amenace ninguna de las imágenes del oyente de forma clara. Si bien se puede pensar que amenaza, en cierto sentido, la imagen negativa de su interlocutor por lo que de imposición supone siempre la utilización de este tipo de expresiones y vocablos, la imagen que verdaderamente se ve amenazada es la propia imagen positiva del hablante, como ocurriría en el caso de:

(381) A- [...] dis be Shango killing. Nevah totch the body

B- Sorry? A Shango killing? Who the hell is Shango?

A- Shango is God. Shango is God for lightning. Shango done kill this woman. You cannot totch her. No person can totch her.

(Good Man, p. 73)

(382) B- I asked Murray to help last night. But he wouldn't lift a finger. Very bad show, I thought

C- You can't blame Murray

B- Why on earth not?

C- He's not allowed to set foot outside the university gates, that's why. [...]

(Good Man, p. 210)

La situación es la misma en ambos ejemplos y de ahí que los hayamos puesto juntos. B es un alto cargo de la embajada del Reino Unido en un país africano, C es el embajador y A es un sirviente negro de B. Durante una tormenta, un rayo alcanza a una de las sirvientas de la casa de C y éste pide a B que le ayude a deshacerse del cadáver porque los demás sirvientes creen que ha sido un dios quien la ha matado y no están dispuestos a tocar el cuerpo; el problema es que tampoco están dispuestos a dejar que nadie lo toque a no ser que antes haya sido exorcizado. En el primero de estos ejemplos, B acaba de llegar donde está el cuerpo y está enfadado porque su sirviente se ha negado a tocarlo, de ahí su petición de información de forma brusca. Como se ha dicho antes, su preferencia amenaza, sobre todo, su propia imagen positiva, pudiéndose pensar que, en cierto modo, también amenaza la imagen negativa de su interlocutor al utilizar la expresión "who the hell" en una preferencia cuyo contenido proposicional tiene que ver con las creencias religiosas de su sirviente. El intercambio comunicativo del segundo ejemplo tiene lugar varios días después, sin que B haya podido hacer nada con respecto al cadáver. En esta ocasión se encuentra de mal humor porque el médico de la colonia británica, con el que él ya se ha enfrentado

en más de una ocasión, se ha negado también a ayudarle a mover el cuerpo sin darle ninguna explicación. Es, precisamente, por los enfrentamientos anteriores, que B achaca la falta de ayuda del médico a la animadversión personal que existe entre ellos y de ahí que se muestre incomprensiblemente rudo ante el embajador. En este caso la petición de información de B no amenaza de manera importante ninguna de las imágenes de su interlocutor, aunque sí daña en gran medida su propia imagen positiva al mostrar intencionadamente su enfado.

Se puede decir para concluir, pues, que la amenaza a la imagen del oyente como intención prioritaria subyacente en el acto de petición de información ocurre, en todos los casos, cuando el hablante está molesto por algo e intenta que el oyente sea consciente de ese enfado. La amenaza a la imagen del oyente tiene formas típicas de realización, algunas de las cuales hemos visto arriba; sin embargo, éstas no son únicas. Cualquier tipo de realización puede servir para este fin en el contexto adecuado, como es el caso del siguiente ejemplo:

(383) A- I'm afraid Richard's not my husband. We're not married

B- Oh

A- Oh gosh. You're not shocked, are you? You're not going to go all Church Militant on me?

B- No, no, not at all. Not these days, no. [...]

(Joking, p. 145)

donde la amenaza a la imagen negativa del oyente (B) viene dada por una "tag-question" seguida de una estructura declarativa. También en este ejemplo está claro el importante papel que juegan las presuposiciones semánticas dentro del significado pragmático de las preferencias y, así, (A), una mujer con pareja estable pero no casada, interpela en su petición de información a un sacerdote anglicano que acaba de conocer por medio de una amiga común y que parece asombrarse de su situación. El asombro de B hace que A sienta amenazada su imagen negativa y se defiende amenazando, a su vez, la imagen negativa de su interlocutor, para establecer el equilibrio necesario en su comunicación. Y esa amenaza es llevada a cabo por medio de dos presuposiciones claras, materializadas en una "tag-question" cuyas partes son ambas positivas ("You're not shocked, are you?") y una estructura declarativa, típica, como se verá a continuación de la petición de confirmación de algo por parte del hablante.

Muchos son los ejemplos que se podrían seguir mencionando sobre estas dos intenciones del oyente, básicas, por otro lado, para la comunicación; sin embargo, creemos que con los ejemplos dados es suficiente para que el lector se haga una pequeña idea de lo que hemos querido decir. En cualquier caso, se seguirán tratando en las dos secciones que vienen a continuación, ya que si bien se pueden considerar aisladas, no cabe duda de que, como se ha mencionado en más de una ocasión, subyacen en la intención ilocutiva primaria de petición de información y, por tanto, habrá que referirse a ellas

constantemente en el resto de este trabajo.

8.2.1. LA PETICION DE INFORMACION NUEVA

La petición de información nueva es una de las intenciones más comunes del hablante al realizar un acto de petición de información y es la que con más frecuencia está realizada de manera directa en el discurso. Cuando el hablante tiene la intención de obtener lo que se ha denominado "información nueva" es porque, en primer lugar, él carece de ella y, en segundo lugar, no ha podido ser inferida de lo dicho anteriormente en el discurso (Dik 1989, Aqvist 1975). Esto último es muy importante porque distingue este grupo del que a continuación se va a tratar: la confirmación de una información. En líneas generales, pues, el acto se llevará a cabo de manera que el hablante deje claro que la información que busca en su interlocutor es nueva para él y también, en cierto modo, necesaria. La petición de información nueva es, digamos, la realización más pura del acto de petición de información y de ahí que se haga, en la gran mayoría de los casos, de forma directa.

La petición de información nueva aparece en el discurso o bien como forma de iniciación, al principio, o bien dentro de él para introducir algo que la persona que realiza este tipo de acto necesita conocer en la situación en la que se encuentra, lo cual puede provocar, en algunos casos, un cambio de temática en

el discurso.

Ejemplos de apertura total de discurso se encontra en:

(384) A- What are you writing? Are you copying out parts for a quartet or something, Barry, or what?

B- I was transposing a trio written for two oboes and a cor anglais into recorders

A- Oh, are you playing the recorder too?

B- I play the recorder too and I - I find this quite amusing and really most undemanding

A- Who do you play the recorder with?

B- Do you know someone called Julie Topperley?

A- Yes, her husband is an architect with the BDL

B- Yes, that's right

(S&Q, p.732)

En el primer par de este fragmento hay una petición de información nueva por parte del hablante dentro del acto general de petición de información. Lógicamente, el que el hablante tenga la intención de obtener una información completamente nueva para él no significa que no haya algo en la situación física de su entorno que le influya a la hora de elegir este tipo de acto como apertura de una situación discursiva; sobre todo en los casos en los que, como en este que nos ocupa, ambos comparten ya ese entorno físico; en nuestro ejemplo esto viene probado por el hecho de que no haya fórmulas introductoria de cortesía, como puede ser un saludo. En este caso, la petición de información

nueva viene dada por una acción del oyente y nace, más que nada, de la mera curiosidad de la hablante. Es precisamente porque nace de un entorno físico que ambos participantes comparten por lo que la hablante -una mujer madura- opta por una estructura no polar -que es lo que en realidad constituye el acto de petición de información- seguida por una estructura polar, en la que la hablante intenta hacer ver al oyente -un hombre de edad madura también- en un intento de salvaguardar su imagen (que es capaz de imaginar de manera más o menos precisa, lo que el oyente tiene entre manos. Sin embargo, su desconocimiento absoluto viene marcado por la disyunción final que cierra su turno, " or what?", lo que hace volver al oyente a la primera parte del acto; es decir, a la intención primaria de la hablante.

El hecho de que el acto discursivo sea abierto con un acto de petición de información nueva de este tipo indica, además, que se encontraban ya antes dentro de un mismo entorno físico, como ya hemos explicado más arriba, y que pertenecen a un mismo círculo social; es decir, son conocidos, y entre ellos existe un ambiente que se podría denominar "amistoso".

Dentro del mismo grupo de ejemplos podría considerarse el siguiente, en el que un hombre joven entra en una habitación en la que está trabajando su esposa desde hace un par de horas:

(385) A- How are you doing?

B- All right, but I'm really bored

A- Poor thing! You want a cup of tea?

B- Coffee, please

(Natural, 1)

donde la petición de información abre un intercambio comunicativo sin ningún tipo de prolegómeno, como ocurría en el caso anterior, debido a una neutralización de los factores pragmáticos que rodean la emisión.

Si la búsqueda de información nueva se produce también como elemento de apertura en un intercambio comunicativo pero no están los factores sociales neutralizados, el acto de petición de información suele ir precedido de un preámbulo -que puede ser más o menos largo- (Wardhaugh, 1985) como es el caso de:

(386) A- Well, very nice of you to come and spare the time and come to talk. Tell me about the problems and incidentally I... do tell me about anything you want about college in general. I mean, it doesn't have to be confined to the problems of English and the horrors of living in this part of college or anything like that

VARIOS- (laugh)

A- So feel free to talk about anything. But let's start on English first. Anybody got anything they particularly want to raise? Can I give you a lead? How's your library provision?

B- Well, I wanted to mention something on this [...]

(S&Q, p.804)

para que la intención del hablante de obtener esa información no suponga tanta carga para el resto de los participantes. En este caso son tres los factores pragmáticos que influyen en la situación y que obligan al hablante a realizar su petición de información de la manera que lo hace. El primer factor que influye es el factor de poder, ya que este intercambio comunicativo se realiza en el marco de una reunión en una universidad inglesa, en la que un empleado de su administración quiere informarse de los problemas que tienen los estudiantes y de las quejas que pueden tener con respecto a la organización y los programas del departamento de inglés; el administrador está claramente por encima de los estudiantes con respecto a las relaciones de poder entre ambos a pesar de que no se especifica en ningún momento de la conversación si es también profesor. Lógicamente, a este primer factor está unido el factor social, que podría ser considerado en segundo lugar, ya que la diferencia de edad entre el hablante -55 años- y los estudiantes -20- así como el estatus que ambos poseen en la universidad hace que los estudiantes sean conscientes del respeto que deben tener hacia A. Por último, en tercer lugar, está el peso específico del acto en sí que, debido a los otros factores anteriormente mencionados, puede considerarse como grande, de ahí el preámbulo y la iniciación del discurso con una petición de información concreta y no general, ya que el hablante es consciente que a sus interlocutores les va a resultar difícil empezar a hablar. El preámbulo es, pues, la consecuencia de la incidencia de todos esos factores pragmáticos y de la intención subyacente del

hablante de agradar a sus interlocutores en un intento de salvaguardar su imagen positiva.

La petición de información nueva, sin embargo, suele, por lo general, no ser la primera intervención de un intercambio comunicativo, sobre todo si, como hemos dicho más arriba, los participantes no se conocen o/y no comparten un mismo entorno físico. Sin embargo hay un caso muy común en el que la petición de información abre un intercambio comunicativo con participantes que reúnen el mencionado tipo de características y que es muy importante en la comunicación humana: la petición de información que se realiza a desconocidos por la calle o a funcionarios y trabajadores de organismos públicos y privados. Este tipo de peticiones de información tienen la particularidad, en primer lugar, de que el intercambio comunicativo se reduce tan sólo a esa petición de información y, en segundo lugar, que en la mayoría de los casos se realiza directamente, sin preámbulos, a no ser "excuse me", y sin saludo previo. Sería el caso de:

(387) A- Excuse me, could you tell us where to get off to go to Dillon's?

B- It's the third stop from here

A- Thanks very much

(Natural 2)

donde un hablante A, en un autobús londinense, pide una información a un desconocido. El intercambio comunicativo, como

todos los de este tipo, podría ser considerado como una petición de información pura, en el sentido de que no va más allá de la propia petición de información, y la única intención existente por parte del hablante es la de obtener esa información de su interlocutor. Se observa en este ejemplo, sin embargo, la utilización de las estrategias de cortesía en la forma "could", (Palmer 1990, Leech 1987, Quirk et al. 1985) propiciada, sin duda alguna, por la diferencia de edad de los participantes (A es un hombre joven y B un hombre de mediana edad) y el deseo del hablante de enfatizar su imagen positiva para obtener esa información para él necesaria. También es importante el hecho de que el interlocutor es un ciudadano que en esa situación no tiene ningún cargo que le obligue a dar ese tipo de información. Si el interlocutor tiene algún tipo de cargo que le obligue, las peticiones de información pueden llevarse a cabo sin formas de cortesía, aunque en estos casos es más común que aparezcan acompañadas de un saludo previo, como es el caso de:

(388) A- Good morning, sir. Can I help you?

B- Mm, yes, actually. It says here that there is a train to Leeds at 9.30 that I can't see announced. Is the train running?

A- It'll be announced in a couple of minutes, sir. It normally leaves from platform 6.

B- Ta.

(Natural 3)

el mismo hombre joven del ejemplo anterior aparece en este como

participante B; ahora se encuentra en una estación de ferrocarril en Wakefield y su petición de información va dirigida a una joven que se encuentra en un mostrador de información. Contrasta aquí las formas de cortesía utilizadas por A y la relajación de lenguaje en la petición de información de B, dada por el hecho de que dicha petición de información va dirigida a alguien cuyo trabajo es, precisamente, proporcionar cualquier tipo de información que los usuarios necesiten. Se podría decir que, debido a este motivo, los factores pragmáticos cambian y es la persona encargada de información la que debe, por su trabajo, salvaguardar tanto su imagen positiva como la de su interlocutor, mientras que el usuario, B, no tiene por qué hacer ningún esfuerzo especial para salvaguardarlas, si bien tampoco, por regla general, tiene por qué amenazarlas, por lo que la realización más característica para la petición de información en este tipo de intercambios es la más directa; es decir la que naturalmente le corresponde a dicha fuerza ilocutiva: las estructuras interrogativas, ya sea polares o no sin una marcada cortesía.

Sin embargo, hay ocasiones en las que el hablante sigue utilizando las estrategias de cortesía a pesar de que su petición de información vaya dirigida a alguien cuya obligación sería proporcionársela en cualquier caso. Como es el caso de:

(389) A- Good morning

B- Good morning, how can I help you?

A- You see, the thing is that my son has received a letter from his old landlord in Cardiff in which he tells him that he owes him a certain sum of money, in the concept of rent, corresponding to the period November 1987 and January 1988 and that he's taken legal action against him. We don't know if that is true but, in any case, we'd like to know if his name could appear on any bad debtors list if he has, and if he's within his rights to take legal action after such a long time

B- What legal action has been begun?

A- Well, as far as we know, he's gone to Cardiff Small Claims Court and taken out an injunction demanding the repayment of a hundred pounds ...

(Natural 4)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre una mujer de mediana edad y un abogado, también de mediana edad y de la misma clase social que la mujer: clase media, en el despacho de este último; pero, contrariamente a lo que ocurría en los ejemplos anteriores, el hablante A observa normas de cortesía al dirigirse a su interlocutor en su búsqueda de información. Se trata, pues, de una petición de información nueva que no se realiza mediante lo que podría ser llamada la norma general: las realizaciones con estructuras interrogativas. Lo primero que hay que observar aquí es que, si bien la petición de información abre el intercambio comunicativo después del saludo, no es en esta ocasión su único componente, ya que a la primera petición de información ("we'd like to know if his name could appear ...") le sucede otra ("What legal action has he begun?") hecha por su interlocutor tan necesaria en el intercambio comunicativo como la primera, que también corresponde a una búsqueda de información nueva; aunque,

en su conjunto, el intercambio comunicativo puede ser considerado del mismo tipo que los anteriores ya que, en última instancia, existe sólo por la necesidad del hablante A de recibir una información y no va más allá de esto, ya que termina cuando el hablante A recibe toda la información que cree necesaria con respecto al objeto de su visita a B.

En el primero de los casos ("we'd like to know if his name could appear on any bad debtors list if he has, and if he is within his rights to take legal action after such a long time") vemos que el hablante ha optado por una realización indirecta, como ya hemos dicho más arriba, que tiene una estructura declarativa que se caracteriza por la inclusión de una forma modal ("would"), que le da un matiz de tentatividad al verbo léxico al que acompaña. Esto corresponde (Butler 1987, Brown y Levinson 1987, Leech 1987) a un uso de estrategias de cortesía provocado por una desigualdad entre los participantes del factor social y, en cierto modo, también del de poder. En el ejemplo anterior, el hablante estaba en una situación muy similar a la de este ejemplo: ambos se encuentran ante alguien que no conocen de un nivel social muy parecido, de la misma edad y de distinto sexo, y tienen que pedirle una información que no poseen, pero que les es necesaria. Su interlocutor, además, por el trabajo que realiza, debe proporcionársela; sin embargo la diferencia estriba, creemos, en que en el último ejemplo (389), el hablante debe pagar por esa información recibida. En un principio este

detalle puede parecer, en cierta manera, absurdo, pero no lo es, y la prueba de ello es que en el otro ejemplo no se observan dichas estrategias de cortesía, a pesar de que los factores sociales están también equilibrados a simple vista. El que el hablante tenga que pagar por la información recibida significa, en cierta manera, que su interlocutor tiene un estatus determinado dentro de la sociedad que le otorga el derecho (o el poder) de actuar de esa manera, a la vez que le otorga también el derecho a ser respetado como profesional (Fairclough 1989). La actitud del hablante A con respecto a su petición de información responde, pues, a ese respeto supuesto, otorgado por el poder de unos determinados estudios y una profesión en la sociedad en la que el acto se desarrolla.

A la inversa, ese poder y esa situación social determinada del participante B de nuestro ejemplo anterior le permite, a su vez, dirigir su petición de información a su interlocutor de manera directa, mediante una estructura interrogativa, y sin observar, de manera especial, ninguna estrategia de cortesía, como ocurre en su segunda intervención.

Así, resumiendo lo que se ha dicho hasta ahora, se puede decir que cuando la petición de información nueva abre una situación discursiva, hay que distinguir entre dos tipos de éstas últimas: aquellas en las que la petición de información no es el único objetivo del intercambio comunicativo y aquellas en las que sí lo es. Si la petición de información no es el único objetivo

del discurso, ésta puede realizarse de manera directa y sin saludo previo si los participantes se conocen y comparten un mismo entorno físico o con algún tipo de preámbulo -ya sea un saludo o una explicación previa al acto de petición de información- si los participantes no se conocen o, conociéndose, hay un desequilibrio entre ellos con respecto a cualquiera de los factores pragmáticos mencionados en la sección anterior. Dentro de este tipo hay que distinguir también aquellos actos de petición de información en los que el oyente está en una situación en la que es su obligación dar la información requerida debido a su trabajo, en cuyo caso dependerá enteramente de los factores sociales y de poder el que el acto se realice de una manera o de otra, pudiendo variar desde la forma directa sin preámbulo y sin saludo, hasta formas indirectas con preámbulo y saludo.

Sin embargo, la petición de una información nueva no sólo se realiza en el discurso cuando constituye el movimiento de apertura de dicho discurso, sino que se puede encontrar también dentro de éste por diversos motivos que a continuación se pasará a analizar.

El primer caso de este tipo es aquel en el que la petición de información nueva viene dada por una intervención anterior de uno de los participantes; es decir, el hablante que realiza la petición de información lo hace porque algún otro participante en el discurso ha mencionado algo que él desconoce,

e intenta paliar su desconocimiento con su acto. El discurso, sin embargo, no cambiará de dirección después de realizado ese acto de petición de información. Un ejemplo sería:

(390) C- But I had trouble getting my papers. I eventually got a work permit, after about five months delay

A- Heavens!

C- and I've been waiting for a visa. I must have an immigrant visa, otherwise they're likely to kick me out, you see

A- Yes

C- after a year, and I should have started on the first of October, but they now tell me it'll be about

A- When are you leaving?

C- Christmas

A- and as long as the place is being held for you. It's very silly

C- Yes

(S&Q, p. 146-147)

como se puede observar, la petición de información de A ("When are you leaving?") esta incardinada dentro de un discurso, en el que se habla de que A se va a marchar a los EEUU a trabajar para la Universidad de Columbia y los problemas que está encontrando para arreglar todos los papeles que necesita. En el transcurso de la conversación, A descubre que le falta una información para poder seguir correctamente el curso de la misma y hace su petición de información de manera directa, mediante una estructura interrogativa no polar, como corresponde

sintácticamente al tipo de información que va a requerir, sin ningún tipo de estrategia de cortesía, lo cual se explica porque ambas son amigas y, por tanto, los factores pragmáticos están equilibrados. La conversación, como hemos apuntado arriba, sigue por los mismos cauces en que iba antes del acto de petición de información, sin que éste la altere de forma importante.

Ejemplo parecido es:

(391) A- And do you know that it costs a penny more than Guinness? It's a jolly good beer

a- Is it?

A- Well, it ought to be at that price

a- Does it come from Newcastle? Is that why they call it "Newcastle Brown"?

A- It's beautiful stuff. Yeah, originally. Well, it originated there, and funny you should say this, I'd never heard of it either

a- (breathly laugh)

A- But Joe Lemon put me onto it. Any beer off round here sells it. It's a beautiful dark beer

a- Ay

A- Very good stout. And I think it's better than Guinness myself [...]

(S&Q, p. 179)

En este intercambio comunicativo, que se desarrolla entre dos hombre jóvenes, amigos, ocurre lo mismo que en el ejemplo anterior. Las primeras intervenciones, tanto de A como de a, no las se van a analizar en profundidad en este momento, pues lo que

interesa aquí es la petición de información nueva ("does it come from Newcastle? Is that why they call it "Newcastle Brown"?") y no las llamadas preguntas retóricas ("and do you know it costs a penny more than Guinness?"), no consideradas actos de petición de información Quirk et al. 1985), ni las peticiones de reafirmación de una información dada ("is it?"), que se analizarán en la sección siguiente. Con respecto a la petición de información nueva por parte de a, se observa, en primer lugar, como también se realiza de manera directa, aunque en este caso se hace por medio de dos estructuras interrogativas polares, como corresponde al tipo de información que solicita. En segundo lugar, y como también ocurría en el ejemplo anterior, se observa la falta de estrategias de cortesía por parte del hablante, debido al equilibrio existente en lo que concierne a los factores pragmáticos y, por último, es también importante observar el hecho de que la petición de información no altera, como ocurría en (390), el curso global de la conversación, que se retoma una vez satisfecha esa petición de información realizada por a.

Hasta ahora se ha visto lo que ocurre si los factores pragmáticos están equilibrados; sin embargo, en este caso, cuando no lo están, la realización del acto de petición de información apenas varía con respecto a lo visto anteriormente:

(392) B- [...] Desperately needs a good run. Do you do a lot of driving?

A- No, as a matter of fact, I don't drive at all

[...]

B- Oh, it's for your wife then, is it?

[...]

A- She's here as well

B- Here?

A- I left her in your front door, talking to your mother

B- Well, doesn't she want to come and have a look? Since she's here

A- No, I don't think so

B- Well, of course, it's an ideal woman's car. Not too big, you see. And it's got the radio. That comes with it, of course. It's a good radio. It won't work, of course, not while it's in the garage. And then you've got your mirrors behind the sun visors here

(Just, p. 20)

En este ejemplo, nos encontramos ante dos hablantes varones, de mediana edad, de los cuales B le quiere vender un coche a A. Están ambos en el garage viendo el coche y hablando de él cuando B hace su primera petición de información ("Do you do a lot of driving?"), presuponiendo, en un afán de salvaguardar su imagen positiva, que su interlocutor efectivamente conduce. Su respuesta negativa hace que la conversación, debido a la sorpresa y a la curiosidad de B, se desvíe por un momento hacia la mujer de A, provocando más peticiones de información nueva por parte de B ("Doesn't she want to come and have a look?"), que una vez satisfechas, no hacen que cambie el curso de la conversación y, por tanto, B retoma el tema del coche. También aquí, como se ve, las peticiones de información nueva están hechas de una manera

directa, de acuerdo con las estructuras interrogativas que corresponde al contenido proposicional sobre el que se pide la información.

Esto puede deberse al hecho de que precisamente responden, en la gran mayoría de las veces, a una necesidad por parte del hablante y, por tanto, éste no siente que tenga que utilizar ningún tipo de estrategia que indique que está observando las normas sociales de cortesía(Grice 1975). También es importante el hecho de que la petición de información viene dada en este caso siempre por el discurso en si mismo y la información que se requiere no se sale nunca de los límites que éste impone; es decir, que existe una cohesión interna entre la información que el hablante persigue y el resto del discurso. Así mismo es lógico pensar que con este tipo de peticiones de información, las normas de cortesía se han establecido ya al principio de la situación comunicativa y, siendo el hablante consciente de esto, opta por una fluidez mayor en la conversación utilizando formas más directas cuando la petición de información nueva es consecuencia lógica de la situación discursiva. Ejemplo de esto podría ser el siguiente intercambio comunicativo:

(393) A- Well, as far as we know, he's gone to Cardiff Small Claims Court and taken out an injunction demanding the repayment of a hundred pounds, which is the money he says my son owes him. But, you know, we think that all this is very strange, especially because he has received a letter from him but not one from the court itself.

B- Mm. I see. Could I have a look at the letter?

A- Yes, certainly. Here you are... The problem is, you see, that my son is not in England at the moment and he doesn't know what to do about it. He'll be coming in the summer but, perhaps, that would be too late

B- Well, don't worry about it. For what I can infer from the letter, he's got no lawyer. He's dealing with the case himself.

A- Is that good?

B- It means that he realizes that it's not worth it to pay a lawyer, and that's an advantage for your son...

(Natural 4)

continuación del ejemplo nº 389 donde la hablante A, que anteriormente había observado las máximas de cortesía al dirigirse al abogado, opta ahora por una realización directa ("Is that good?") en su petición de información, precisamente porque la necesidad de obtener esa información emana de la propia situación discursiva, en la que ya se han establecido, en su comienzo, las normas propias de la cortesía requerida.

En ocasiones, el hecho de que el hablante haga una petición de información nueva en el discurso hace que éste cambie de dirección y que la conversación siga, por consiguiente, con un tema relacionado con esa búsqueda de información y no con el tema anterior del discurso, aunque, lógicamente, guardará siempre una pequeña relación con él. Sería el caso de:

(394) B- Why I missed it? I can't ... Why I missed it? I can't think ...

A- Well, we missed it because we went careering off to celebrate Marina's birthday. Wasn't that Thursday?

c- That's right, yeah

A- It was Marina's

B- How's Marina's pregnancy getting on? She is pregnant?

c- Oh, yeah, yeah ... yeah. Fine, fine

A- Oh, very much so

B- She's bulging properly?

c- Not very much, actually. I thought she'd be huge...

(S&Q, p. 279)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre una mujer mayor (A), madre de B, un hombre joven, y c, la novia de este último. Se encuentran en casa de A y discuten sobre una serie de documentales de televisión, más concretamente, sobre cuál fue el último documental que vieron y cuándo. Intentan recordar por qué se perdieron el de la semana anterior y eso les lleva a que A mencione el hecho de que ella y alguien más (no especificado claramente en la conversación) se lo perdieran por asistir a una fiesta de cumpleaños, de alguien conocida por los demás participantes, lo que da pie para que B haga una doble petición de información con respecto a esa persona: "How's Marina's pregnancy getting on?" y "She's pregnant?", lo que hace que la conversación se desvíe hacia ese tema y siga con él después de haber satisfecho las primeras peticiones de información por parte de B, ya que éste insiste en su búsqueda de información sobre esa

persona. Lo primero que es importante observar es que en esa primera petición de información doble, el hablante utiliza una forma directa para lo que podría ser clasificado como estricta información nueva y, una vez realizada ésta, añade una petición de confirmación sobre el contenido proposicional de su primera petición, realizada a través de una estructura declarativa con entonación ascendente a partir de "is" en la que se sobreentiende una "tag question", elidida por el fenómeno de economía de lenguaje (Dik 1986). Esa confirmación de información tras su petición de información nueva hace pensar en el hecho de que esa primera petición de información está hecha a partir de una presuposición o algún proceso inferencial del que no está del todo seguro -y de ahí la necesidad de la confirmación.

Una vez satisfechas esas dos primeras peticiones de información B insiste en su búsqueda mediante otra más: "She's bulging properly?", que podría ser considerada también una petición de información nueva. Sin embargo, al contrario que la primera, ésta está realizada mediante una estructura declarativa con entonación ascendente, más propia de la confirmación de una información que de la petición de información nueva. Esto se puede deber al hecho de que está hecha, de nuevo, sobre una presuposición, consecuencia lógica del estado físico de la persona sobre la que se habla; presuposición que c le prueba falsa.

El que B realice una petición de información nueva

dentro del discurso mediante una presuposición pragmática no es un hecho aislado y responde, creemos, a un intento por parte del hablante no ya de una salvaguarda de su imagen positiva, sino más bien de un intento de enfatizarla (Leech 1983, Allan 1986, Brown y Levinson 1987) y, en este caso en concreto, viene dada por el deseo de B de mostrar interés por la persona de la que se habla.

Otro buen ejemplo de un cambio de dirección en el discurso propiciado por una petición de información nueva por parte de uno de sus participantes sería:

(395) A- [...] thanked Jake for paying, 'cos he paid for everything: fares the lot, the drinks, everything. And he just said then that he'd be interested. Oh, yes. How silly! (laughs) He'd be interested to hear about the result of an interview I'd been for. But he ... he ... he didn't want to know where I was going to be. Well, I suppose he knows where I'm going to be but

a- What was the interview?

A- Oh, it was the laugh of my life. Very silly Simkin [...] Very silly Simkin reads advert in paper and trots along

a- Yeah (laughs)

A- Very silly indeed. Learn a bit more about life. You know, this man ... He's advertised (coughs). Apparently it's in the Lady [...]

(S&Q, p. 694-695)

En este intercambio comunicativo se desarrolla entre dos chicas jóvenes, amigas. A le está contando a a como le van las cosas con un joven y, a raíz de la mención de una entrevista en el curso de la conversación, a se interesa por dicho tema. Su petición de

información ("What was the interview?") se realiza de una manera directa, como hemos visto que es la forma característica de este tipo de peticiones, sobre todo cuando los factores pragmáticos están equilibrados y eso conlleva un cambio de dirección en el discurso, centrándose, desde entonces, en la entrevista de trabajo mencionada. El asunto del joven queda relegado debido a esa petición de información y ya no volverá a ser mencionado.

También dentro de este grupo podríamos incluir:

(396) D- And- but I haven't had anyone for the last three ... gosh! three months or so, specially at the beginning of term, when you just can't do a thing

A- Yes

D- for everybody coming in here

A- Yeah, I know. I had it all in the other place

D- Yes. Where were you?

A- I was in fact secretary to the Registrar of the Royal College of Music, and he organizes the whole set up [...] so that the first week I had everyone coming in on me

D- Frightfully! Why did you leave?

A- Mainly 'cos I'd been there two years and the second year I found ...

(S&Q, p. 150)

De nuevo, aquí nos encontramos antes dos chicas jóvenes, secretarias, que están manteniendo una conversación en su lugar de trabajo. En un principio, la conversación gira entorno a ese lugar y los problemas que encuentran en su trabajo. Como ocurría

en los ejemplos anteriores, algo dicho por uno de los participantes hace que el otro sea consciente de que carece de una información, más o menos importante para lo que se está tratando, y su curiosidad le impulsa a pedir una información adicional a su interlocutor. En este caso, lo que provoca la petición de información por parte de D ("Where were you?") es la mención de A de haber estado trabajando en otro sitio con la misma problemática anteriormente, y a raíz de esa petición de información, totalmente nueva en la conversación, el tema de ésta se desvía hacia ese trabajo anterior de A, creando más peticiones de información por parte de D ("Why did you leave?") que ya, en este caso, no cambian el curso de la conversación, sino que hacen que ésta siga por la nueva dirección tomada. También aquí esas peticiones de información nueva, ya sea la que provoca el cambio de tema o la que pide información adicional sobre el tema recientemente establecido, están realizadas de una manera directa a través de dos estructuras no polares, como corresponde, de nuevo, al tipo de información requerida.

Entre los tipos de peticiones de información nueva dentro del discurso se han visto hasta ahora dos tipos principales: el primero de ellos es aquel en el que la petición no cambia el tema del discurso; es decir, tras ella los participantes en el intercambio comunicativo siguen tratando el tema del que estaban hablando antes de la petición de información. El segundo tipo es aquel en el que la intervención de uno de los participantes con una petición de información nueva

produce un cambio de dirección en el discurso (Coulthard 1977, Wardhaugh 1985, Brown y Yule 1983), ya que ésta lleva a empezar un nuevo tema en la conversación. Dentro de este grupo se encuentran en primer lugar los casos en los cuales la petición de información tiene que ver con el tema tratado en el discurso o, dicho de otro modo, uno de los hablantes realiza una petición de información nueva porque quiere tener una información más amplia de alguna de las cosas o personas mencionadas con anterioridad en el discurso (Coulthard 1977). Sin embargo, no es éste el único caso en el que esto ocurre, y muchas veces el cambio de dirección en el discurso viene propiciado por una petición de información nueva que a su vez viene propiciada o bien por la situación física en la que se encuentran los participantes, o bien porque el hablante que la realiza quiere conscientemente cambiar de tema. La diferencia entre este último grupo y el anterior es, en gran medida, la intencionalidad del hablante. Mientras que en el primer caso de cambio de dirección en el discurso éste se producía de manera fortuita, propiciado por el propio discurso, en este segundo caso el cambio de dirección viene dado de manera consciente por el hablante y, en ningún caso está propiciado por el propio discurso; la petición de información que realiza el hablante no tendrá nada que ver, por consiguiente, con el tema que se estaba tratando anteriormente en la conversación. Ejemplo de esto sería:

(397) B- [...] But I've just thought I would ask if there was anything he could read on them which would be ...

A- Well, there are a number of things. Should I write it out?

B- If you could, it'd be lovely. Just one or two ... just the simpler ones

A- Yeah ... Well, that one

B- I haven't seen Gillian for a long time. Have you?

A- No

B- Haven't you? 'cos her husband was ill

A- Her husband was ill last term

B- Yes. We were told that he won't recover

(S&Q, p. 123)

En este primer ejemplo la situación es muy sencilla: dos profesores, de la misma edad, hablan en la universidad de temas generales de su departamento: los textos a utilizar en sus cursos, el comienzo de éste, etc. El fragmento que hemos seleccionado corresponde a un cambio de dirección en el discurso ("I haven't seen Gillian for a long time. Have you?") que no está propiciado por ninguna referencia aparente anterior en el discurso. El único nexo de unión que se puede establecer es que la persona mencionada, Gillian, también forma parte de ese mismo departamento. Sin embargo es interesante porque el cambio de dirección en el discurso viene dado no porque hablen de un miembro de su departamento, sino porque lo que hablan sobre ella no tiene nada que ver con los problemas académicos generales que acaban de estar tratando, ya que lo que de ella se habla pertenece a su vida privada, no a su vida académica. A partir de

esa petición de información, la conversación girará en torno a la enfermedad del marido y a su persona, dejando a un lado los temas académicos. Cabe destacar también, por parte del mismo hablante el uso de "Haven't you?" para mostrar su sorpresa ante la respuesta a su petición de información de su interlocutor (Coulthard 1977). A pesar de tener una estructura interrogativa, como corresponde a las peticiones de información, ésta no puede ser considerada como tal, ya que B no espera contestación, lo cual nos hace pensar que se acerca más a una pregunta retórica -a una enunciación- que a una petición de información.

Más claro en lo que a la falta de referencia anterior en el discurso se refiere sería:

(398) C- [...] Our disappointment at not being able to use this opportunity is masked by the hope that another chance of visiting the Lake District will spring in the near future. Ah

A- That's lovely, isn't it? "Our disappointment is masked" ... No, masked isn't quite right. "Mitigated" he should say, or something like that

C- I'm not a hundred per cent certain it isn't marked, but I think it's masked

A- Oh! (laughs)

C- (laughs) The combination of great formal elegance and just some sort of sloppiness in some bits of grammar. Terribly nice! ...

A- Yes

b- And how did you become enamoured of South Africa? ... Was ...?

A- Well, could you explain what you mean in simpler English, Barry?

b- Er-

A- Do you mean "did you like it?" or what?

b- I ... I don't mean you, I mean you as a family

A- mm ... Ah, well. Me, personally, of course, because I have Raby there, and Raby has been there for something like eight or nine years ...

(S&Q, p. 733-734)

En este intercambio comunicativo son tres amigos los que toman parte, más o menos de la misma edad, por lo que los factores pragmáticos, como ocurría en el ejemplo anterior, están equilibrados. Al principio de él los participantes discuten, de manera jocosa, sobre el lenguaje utilizado por C para declinar una invitación, produciéndose un cambio de dirección en el discurso al proferir b "and how did you become enamoured of South Africa?", petición de información que no tiene nada que ver con lo que se había mencionado antes en la conversación. La petición de información, como es característico de este tipo de situaciones, está realizada de una manera directa, con una estructura no polar, según corresponde a su contenido proposicional y, tras ella, el contenido del discurso girará en torno al tema sugerido por ella, olvidándose de lo que habían estado hablando anteriormente. Cabe mencionar también aquí las peticiones de información que siguen a la mencionada anteriormente, si bien no se trata de información nueva, sino de una confirmación de información aparecida ya en el discurso, que se tratarán más detalladamente en la sección siguiente. La otra estructura interrogativa que aparece en este intercambio

comunicativo ("That's lovely, isn't it?") se parece mucho a la mencionada en el ejemplo anterior ("Haven't you?"), en el sentido de que tampoco puede considerarse una petición de información como tal, ya que el hablante que la profiere no está, en realidad, persiguiendo una respuesta por parte de su interlocutor, pudiéndose incluir, también, dentro del grupo denominado "preguntas retóricas" (Quirk et al 1985).

Otro ejemplo de este tipo de peticiones de información nueva sería:

(399) A- [...] but this is something I want. One day I want a room where a sewing machine stands up permanently [...] and an ironing board stands permanently

b- How did you get on at your interview? Do tell us.

A- Oh, God! What an experience! I don't know where to start, you know. It was just such a nightmare! I mean this whole system of being invited somewhere for lunch ...

(S&Q, p. 87)

En este ejemplo los participantes son también dos amigas que hablan de sus problemas. En la situación física en la que se encuentran existe también un tercer participante, hombre, amigo de las anteriores, que no toma parte de manera directa en el momento en que este intercambio comunicativo se lleva a cabo. Como se puede observar, A está hablando de costura, ya que al llegar sus contertulios se encuentra haciendo punto. De nuevo, el cambio

de dirección en el discurso viene propiciado por una petición de información nueva por parte de b, sin que se encuentre anteriormente ninguna referencia en el mismo discurso de este tema que se va a empezar. El acto viene realizado por una estructura interrogativa no polar; es decir, de manera directa. Estructura que en este caso va acompañada de otra estructura que realiza el mismo acto, pero imperativa, con la particularidad que pertenece a los llamados "imperativos enfáticos" al llevar el auxiliar "do" (Quirk et al. 1985, Downing y Locke (en prensa)). Esta estructura imperativa al tratarse de una iteración tiene la función de enfatizar el acto realizado anteriormente, y viene provocada por el deseo de b de enfatizar, creemos, su imagen positiva, al mostrar un interés especial en algo que concierne a su interlocutor y estar equilibrados los factores pragmáticos en la preferencia.

Este último ejemplo, como los anteriores, estaban caracterizados por cambiar la dirección del discurso mediante una petición de información que no posee referencia con nada de lo mencionado anteriormente en la situación comunicativa en la que se realizan. Sin embargo, antes de cerrar este segundo tipo de actos de petición de información nueva que conlleva un cambio de dirección en el discurso cabe mencionar otro tipo de preferencias que realizan la misma función, si bien con la particularidad de que la referencia a la petición de información hay que buscarla en la misma situación física en la que los participantes se encuentran; es decir que tiene una referencia no-lingüística

dentro de la situación comunicativa, en contraposición con los anteriores, en los que no se encontraba ninguna referencia inmediata.

En primer lugar se tratará un caso excepcional, que puede considerarse a caballo entre los dos tipos de actos arriba mencionados, ya que si bien no posee una referencia lingüística ni física en la situación comunicativa en que desarrolla no produce un cambio de dirección en el discurso tan drástico como hemos visto en los últimos ejemplos. Se trata de los actos como:

(400) A- Or go to the Planning and Building Committee. Absolutely. Certainly. And, I mean, we want people to help themselves, even if it's on a short-term basis... and ... and ... and Lev Mastine would be the last person to say nothing must be altered in the College until this grand plan has been developed. I mean, of course, we have to spend a little money ...

D- Chairman, may I raise a completely different point?

A- Yeah, totally different. Right

D- We have suffered for a long while from the sense of being rather on the fringe of things ...

(S&Q, p. 840)

En este ejemplo es importante hacer notar que los factores pragmáticos no están equilibrados entre los participantes, como lo demuestra el vocativo utilizado por D en su primera intervención ("Chairman"). Se trata de una reunión de departamento donde se discuten sus problemas; en la primera intervención de A, éste está tratando el tema del espacio físico

que tienen en el departamento, que se les ha quedado pequeño y cuando D cree que ya han hablado suficiente de dicho tema realiza un acto de petición de información, solicitando permiso a su interlocutor para cambiar de tema. Creemos que, si bien puede ser considerado, en cierto modo, una solicitud de permiso, su fuerza ilocutiva es claramente la de petición de información nueva, ya que lo que en realidad se cuestiona en este tipo de preferencias es su contenido proposicional, como en cualquier estructura interrogativa polar que realice un acto de petición de información. En este sentido, puede ser equiparable a estructuras como "May I ask ...?" vistas al tratar la salvaguarda de la imagen positiva de los participantes. En esta ocasión, al igual que entonces, el hablante intenta claramente salvaguardar su propia imagen positiva, tratando de no crear imposiciones con su acto debido al desequilibrio de los factores pragmáticos entre los participantes en el intercambio comunicativo. Se cambia, con el acto, la dirección del discurso, si bien se hace con un acto que encuentra referencia en sí mismo y no en factores exteriores, ya sean éstos lingüísticos o extra-lingüísticos.

Las referencias encontradas en la situación física en la que el intercambio comunicativo se desarrolla son también importantes, como ya se ha dicho en más de una ocasión, en lo que se refiere a la utilización de peticiones de información nuevas en el cambio de dirección del discurso. Un ejemplo claro de este tipo de peticiones de información sería:

(401) A- [...] Vidor is somebody who gets bees in his bonnet. I think also he's got very bored with his recent existence at home because ... mm ... he's had an awful lot of coaching of very much the same type of children ... mm ... and sort of not been out and about much

C- mm

b- What are you looking for?

C- Mother's autobiography

A- Oh, yes. That's right. You were going to ... weren't you? Yes

C- I had your copy lying around on my desk at the project for you for a long time, but you haven't been in. What did I do with it now?

b- Not the part of your work which ...?

(S&Q, p. 735)

En este intercambio comunicativo son, de nuevo, tres amigos los que hablan: dos mujeres (A y C) y un hombre (b), de edad madura. Como se puede observar en la primera intervención de A la conversación gira, en un principio sobre otro hombre, amigo común de los tres y es sólo el hecho de que sea obvio que C está buscando algo por la habitación en la que están, lo que provoca una petición de información nueva, realizada de una manera directa por estar los factores pragmáticos equilibrados, que produce, a su vez, un cambio de dirección en el discurso, que seguirá tratando de la autobiografía mencionada en la respuesta de C. Se observan, además, dos nuevas preguntas retóricas ("You were going to ... weren't you?" y "What did I do with it now?"), equivalentes a enunciaciones y no, como ya hemos repetido en más de una ocasión, a peticiones de información, lo cual viene

probado por el hecho de que el hablante no espera respuesta en ninguno de los dos casos.

También dentro de este grupo podríamos incluir:

(402) B- [...] My old school, which was Barnsley. Not very important area ... that was ... Oh, well, how long would that be? Two years, four and a half year interval

A- mm ... What's that thing that Thorpe's got sitting on his desk there? Is it somebody household god?

B- (laughs) It looks like it. Think it haven't often been round the other side. Looks a bit Japanese, as far as I can remember, or Chinese. Don't suppose he'd mind if it were ...

A- Oh, yes. it is a household god of some sort, isn't it? I should think. or it is a dancer, I don't know. It's got an enormous belly!

B- mm

A- How do you get on with Thorpe?

B- Oh, we get on quite well, I think

(S&Q, p. 162-163)

En este intercambio comunicativo los participantes son dos profesores universitarios del mismo departamento, siendo A una mujer madura y B un hombre joven; si bien esta diferencia de edad no altera el equilibrio en los factores pragmáticos en gran medida, ya que el trato general pertenece al de dos personas que trabajan en el mismo lugar y se tratan con confianza. Vemos que al principio la conversación gira en torno al anterior trabajo de B, hasta que algo en el entorno físico de ambos (una estatuilla)

llama la atención de A, que inmediatamente pide a B información sobre el objeto ("What's that thing that Thorpe's got sitting on his desk there? Is it somebody's household god?"), petición que se realiza mediante una estructura no polar, acompañada de otra polar que representa la suposición de A con respecto al objeto que le ha llamado la atención. Como en el caso anterior, ese acto provoca un cambio de dirección en el discurso, que en un principio se dirige hacia el objeto pero, posteriormente, el objeto le servirá para volver a cambiar de dirección en el discurso mediante otra petición de información nueva realizada de manera directa por una estructura no polar ("How do you get on with Thorpe?") con una referencia lingüística anterior clara en el discurso, por lo que no pertenecería a este grupo, sino al inmediatamente anterior que hemos explicado.

Otro ejemplo que se podría meter en este grupo es:

(403) B- It was really a matter of trying to find a
loophole

A- mm

C- Yes. I think they are trying to do as much as
they can. Once we say that we need surely ...

(RADIATOR BANGS)

A- Is this the normal thing that goes on with the
radiator?

C- mm ... Yes

VAR- (laugh)

A- All over the building, do you mean?

VAR- Yes

C- Yes. The Folklore room particularly ...

(S&Q, p. 818)

En este ejemplo, A es alguien que pertenece a la administración de una universidad, C la representante del sindicato de estudiantes y VAR algunos estudiantes que toman parte en una reunión en la que se están discutiendo todos los problemas que los estudiantes pueden encontrar. Al principio de este intercambio comunicativo, la conversación gira en torno a clases, seminarios y cursos; en especial, en torno a un curso sobre Shakespeare que deberían haber tenido pero que no se ha impartido. La conversación cambia, como se puede observar claramente, de dirección cuando en el radiador de la sala donde están se produce una pequeña explosión. A, sorprendido por el ruido, realiza una petición de información nueva a los estudiantes mediante una estructura polar ("Is this the normal thing which goes on with the radiator?"), para saber si lo que ha ocurrido es algo casual u ocurre siempre. La respuesta proporcionada por los estudiantes le da pie para que haga posteriores investigaciones sobre el estado de la calefacción en todo el edificio y sobre éste en general, que empieza mediante otra petición de información nueva ("All over the building, do you mean?") caracterizada por un orden interrogativo polar marcado por razones de énfasis, donde subyace, también, un matiz de sorpresa (Quirk et al 1985, Halliday 1985).

Como en los ejemplos anteriores, también aquí es algo dentro del entorno físico, de la situación física, en la que están metidos los participantes, lo que hace que se produzca un cambio de dirección en la conversación. Se puede decir que este tipo de cambio de dirección en la conversación es el más claro en análisis, ya que viene dado por algo que se encuentra en la situación física y que, por tanto, no formaba parte del universo temático manejado por los participantes en esa situación comunicativa (Brown y Yule 1983). En este ejemplo, además, viene justificado por el hecho de que se produce tras una interferencia acústica en la conversación -el ruido que hace el radiador- que asusta a A. En estas circunstancias, pues, no parece necesario que deba ir acompañado de ningún tipo de introductor que indique que se va a producir, como sería lo natural en estos casos (Coulthard 1977, Wardhaugh 1985), estando también la forma directa justificada por la sorpresa -o susto- de A, que le lleva a querer seguir indagando sobre ese nuevo tema en el discurso.

En todos los cambios de dirección que se han estudiado, ya sean drásticos o no, se observa que los participantes no hacen uso de esas expresiones introductorias, a no ser en casos de extrema cortesía, en los que incluso se puede llegar a una petición de permiso para llevarlo a cabo, como es el caso del ejemplo nº 400 ("Chairman, may I raise a completely different point?"), lo cual es fácilmente comprensible si se tiene en cuenta que la petición de información puede considerarse como la forma típica de realizarlo.

Dentro de esta sección cabe también mencionar, en grupo aparte, un tipo de preferencias que, por sus características propias y su frecuencia en un tipo muy determinado de situaciones merecen ser estudiadas por si mismas. Se trata de las peticiones de información nueva que se realizan en las entrevistas, ya sean de trabajo, periodísticas o de cualquier otro tipo (Kalin y Rayko 1980, Siegman 1980). Algunos ejemplos son:

(404) A- Is it true -since you were so off pat about Season's Greetings being number 25 and we know that Man of the Moment was for months scheduled on your word processor simply as 'AA35'- that you are actually counting and measuring yourself against Mr Shakespeare's canon?

B- No

A- How many plays did he write?

B- I don't know. Quite a lot. Heather knows: she may be counting. But I am not

A- With the benefit of hindsight, do you discern any particular shift in yourself over those plays since Season's Greetings?

B- There is certainly a slow movement, but it's a bit like an iceberg. I don't think it's something I'm really in control of ...

(Conversations, p. 125)

donde A es Ian Watson, que en esta ocasión hace de entrevistador y B es Alan Ayckbourn, el entrevistado, al que se le pide información sobre su propia vida.

Esta entrevista pretende ser, de alguna manera, autobiográfica, por lo que las diferentes peticiones de

información nueva aparecen ordenadas cronológicamente, así como con un nexo de unión entre ellas que haga comprender al lector el curso de su vida. El carácter de la entrevista se podría también definir como literario en cierto sentido ya que tanto el entrevistador como el entrevistado pertenecen al mundo de la literatura. Es también importante destacar que la entrevista está publicada en forma de libro, con todo lo que ello implica: largo tiempo de composición y posibilidad de corrección; sin embargo, creemos que ejemplifica perfectamente un tipo de entrevista seria, en la que se intentan mantener las reglas generales de la cortesía a pesar de que se puede decir que entre sus participantes los factores pragmáticos están equilibrados, motivo por el que, precisamente, ejemplifica uno de los tipos que vamos a tratar.

Otro tipo diferente de entrevista sería:

(405) A- Under what circumstances would you use private medicine?

B- I hope I never have to decide

A- Would you like to alter anything about your appearance?

B- No- I'm a radical shortarse

A- Which song would you most like to have written?

B- "Ship-building" by Elvis Costello

A- Do you pay your poll-tax?

B- The Scottish National Party campaign says I should, so I'd better

A- What is your favourite joke?

B- Do not use language in such a phallogentric way
(ie, crap at jokes)

(Marxism, p. 48)

Aquí A es el entrevistador (desconocido) y B es Pat Kane, el entrevistado, un hombre joven, compositor y cantante. Esta entrevista, típica de revistas, intenta definir al entrevistado por medio de un pequeño número de peticiones de información. Se busca la rapidez en la respuesta, la claridad en el lenguaje y el dinamismo, así como dar a conocer un poco más a la persona que se entrevista en el menor tiempo posible (Spiegl 1983, Fowler 1991). Las peticiones de información que se realizan no tienen una cohesión temática y ninguno de los temas tratados se repite dos veces en el intercambio comunicativo.

También típica de revistas, pero de un tipo más serio de entrevista sería la siguiente:

(406) A- Do you think that, ironically, it was the prevailing selfishness of the 80s which made Live Aid possible?

B- I dispute the suggestion that people were selfish in the 80s. There was a prevailing macho ethic to go for the kill, but 18 year-olds have always been on the make and they've always gone for it. For me the 80s were characterised by generosity and warmth and fellowship. [...]

A- Was Live Aid a major turning point? Did it represent a change of perception in the importance of the crisis of Africa and the Third World?

B- There have been charity concerts in the past and essentially it was taking an idea that had been done before and taking a problem that had been seen endlessly before -famine- and selling it back to people as something real and tangible. I think the difference was that I refused to use party politics with regard to it. [...]

A- In a sense, you redefined in people's minds what the Third World's problem was, the extent to which it mattered. But six years on you've got another big crisis in Ethiopia and the Sudan, you've got people talking about aid fatigue, and the crises that have been taking place in other parts of the Third World, the Gulf and elsewhere, have to some extent pushed the African tragedy into the background. How do you see the situation now?

B- It would be very hard to do something like Live Aid again at this moment. People expects results very quickly and if they don't happen they become disillusioned. So we tend to prioritise our compassion, and I think we can only take on board so much and then we tend to feel that it's beyond us; [...]

(Marxism, p.24)

donde A, el entrevistador, conversa con B (Bob Geldof) sobre "Live Aid", su proyecto de ayuda a los necesitados. En este caso lo importante para el entrevistador no es su interlocutor -el entrevistado- sino algo relacionado con él, que en este caso es ese proyecto de ayuda a los necesitados, aunque también se pueden incluir dentro de este tipo todas aquellas entrevistas que se realizan sobre temas científicos políticos y culturales, así como cualquier tipo de proyecto de investigación que esté considerado de interés general; es decir, todas aquellas entrevistas realizadas en programas o en revistas especializadas. Se caracterizan por centrarse, tan sólo, en un sólo tema -el considerado de interés- y se intenta profundizar lo más posible

en él. Las peticiones de información son, en este caso, mucho más elaboradas, aunque por tener un carácter divulgativo se evita la oscuridad de expresión.

En contraposición a éstas anteriormente mencionadas realizadas sobre todo para ser publicadas y, por tanto, leídas por el mayor número de personas posibles, tenemos otro tipo de entrevistas cuyo único fin está en conocer -por parte del entrevistador- al candidato entrevistado, ya sea para un puesto de trabajo o, como en los ejemplos que nosotros poseemos, para un puesto en una universidad inglesa. Sería el caso de:

(407) a- [...] Have you read anything of Mr Golding?

A- Yes

a- What have you read?

A- Lord of the Flies, and there's another one I have read too ... mm ... Pincher Martin

a- Pincher Martin ... Which do you think it's the better of those two?

A- Well, I prefer Lord of the Flies

B- Why?

A- Because I don't think I understood Pincher Martin. I think if I was going to understand it I'd have to read it again. It's a long time now since I've read it. In fact, it's about five years

(S&Q, p. 761)

(408) a- Have you been interviewed by Bedford yet?

A- No

a- mm ... but this is your first choice, this college

A- Yes, it is. Yes

a- How much do you think you have forgotten since you left school of what you knew?

A- Very great deal

a- Have you?

A- Yes

a- Why have you chosen to read English?

A- Because I like English very much. I admire Literature, and I want to study Literature. This is my field. It always has been.

(S&Q, p. 777)

En ambas entrevistas A es un candidato para entrar en una universidad de Londres a hacer un curso de literatura inglesa y es entrevistado o bien por un solo profesor (en cuyo caso es a) o bien por dos (a y B). Ambas entrevistas son muy parecidas, aunque en el segundo caso la entrevista gira más en torno a temas personales y no estrictamente académicos como ocurre en el ejemplo anterior. Si bien los factores pragmáticos no están equilibrados en ninguno de los dos casos, vemos que no se observan ningún tipo de estrategias de cortesía, debido al hecho de que las peticiones de información - a pesar de que algunas se basen en temas un poco más personales- son las que por lógica natural se hacen en ese tipo de situaciones y las estrategias de cortesía se hacen innecesarias en estos casos (B) sin que influya, por tanto, en su realización, el desequilibrio de los factores pragmáticos.

Como se puede observar en todos los ejemplos mencionados referentes a distintos tipos de entrevistas, el acto de petición de información nueva está realizado de una manera directa, mediante una estructura interrogativa, que puede ser polar o no polar dependiendo de la información que se persiga. En todas ellas, los factores pragmáticos no son relevantes en cuanto a la forma de realizar el acto a pesar de que exista un desequilibrio en los factores social y de poder. Esto creemos que se debe a que, en definitiva, lo que importa en estas situaciones es el peso específico particular de cada acto, que viene dado -por la información que se persigue. Si ésta tiene relación con lo que el interlocutor espera -como es el caso de todos los ejemplos anteriormente mencionados- el peso específico influye en la forma de realizarlo en tanto en cuanto que permite que se realice de una manera directa sin amenazar ninguna de las imágenes de los participantes en el intercambio comunicativo, que es lo que debe tener en cuenta el entrevistador cuando realiza su petición de información.

Para resumir, finalmente, el contenido de esta sección se puede decir que, en ella, se han analizado las diferentes realizaciones que puede tener el acto de petición de información cuando la intención del hablante que la realiza es conseguir una información nueva de su interlocutor, ya sea como comienzo de un intercambio comunicativo o a lo largo de él. Si la información nueva que se persigue abre el intercambio comunicativo, hay que distinguir entre aquellos casos en los que esa petición de

información y la respuesta del oyente hacia ella constituye en sí dicho intercambio comunicativo o si, por el contrario, es sólo el primer paso para el establecimiento de un intercambio comunicativo mayor. En ambos casos, los factores pragmáticos influyen en su realización ya que, a pesar de que la realización típica de este tipo de intención del hablante es por medio de una estructura sintáctica interrogativa, ésta puede ir acompañada de otros elementos si el hablante cree que su acto va a amenazar o bien alguna de sus imágenes o bien las de sus interlocutores. Si la petición de información nueva se produce a lo largo de una conversación, la distinción viene dada por el contenido proposicional de la preferencia y, así, hay que distinguir entre aquellas que tienen una referencia lingüística anterior en el discurso, aquellas en las que la referencia es extralingüística y viene dada por algo que se encuentra en la situación física que comparten ambos participantes y aquellas en las que no existe referencia ninguna anterior a esa petición de información -como puede ser el caso de las entrevistas, cuando no existe cohesión interna entre las diferentes peticiones. En estos grupos anteriores se puede establecer una subdivisión, dependiendo de si después de la petición de información nueva la conversación sigue por el mismo curso que tenía antes de ella o de si, por el contrario, cambia de curso. De nuevo se puede afirmar de manera general que en todos estos casos la petición de información nueva se realiza a través de su forma directa cuando los factores pragmáticos -incluyendo el peso específico- están equilibrados entre los participantes. Si estos factores no están equilibrados,

la realización de esa petición de información nueva se hará a través de formas indirectas, variando su forma dependiendo de las intenciones subyacentes que pueda tener el hablante, como vimos ya en las dos secciones anteriores.

8.2.4. LA CONFIRMACION DE UNA INFORMACION

La confirmación de una información es la última de las intenciones que creemos relevantes en el acto de petición de información, siendo también importante porque determina en gran medida la realización que elige el hablante para su acto.

Con el término "confirmación de información" no sólo debe entenderse su significado literal; es decir, que un hablante pida a sus interlocutores que le asignen, si así lo creen, un valor de verdad al contenido proposicional de su preferencia, sino que también hay que entender toda otra gama de intenciones del hablante que tienen como característica común el que la presuposición o el conocimiento del hablante quede reflejado en la preferencia, de modo que, en cierta manera, está dirigiendo la respuesta de su interlocutor. Se puede decir que, en general, todas las preferencias que vamos a analizar en esta sección reflejan el modo de pensar del hablante, así como su actitud hacia el contenido proposicional de su preferencia y de las realizadas anteriormente en el discurso por cualquiera de los participantes.

Así, pues, además de la petición de confirmación de una información que ya posee el hablante se van a tratar también casos en los que el hablante pide a sus interlocutores que le clarifiquen informaciones aparecidas en el discurso, que le clarifiquen detalles que tienen que ver con la situación física en la que están envueltos, que le confirmen -en términos de verdad o falsedad- presuposiciones y, por último, que le repitan algo del discurso que, o bien no ha entendido, o bien le parece difícil de creer (Coulthard 1977).

La razón por la que se han considerado todos estos tipos de preferencias dentro de un mismo grupo es clara, ya que todas tienen unas características comunes y un funcionamiento dentro del discurso parecido.

En primer lugar se puede decir que en la inmensa mayoría de los casos estos actos aparecen dentro del discurso y no como movimiento de apertura de él, a no ser en casos excepcionales. Si aparecen como movimiento de apertura normalmente se trata de peticiones de confirmaciones de una información que el hablante ya tiene o puede suponérsela por la situación física en la que se encuentra. En algunos casos, lo único que pretende con su acto es entablar una conversación con un desconocido, con la intención de enfatizar su propia imagen positiva y, en cierto modo, también la de su interlocutor. Sería el caso de:

(409) A- It's cold in here, isn't it?

B- Terrible!

A- Have you been waiting here long, my dear?

B- About ten minutes

A- I hope the bus isn't late today. I've got an appointment with the doctor at 12.30 in Wakefield [...]

(Natural 5)

donde tanto A como B son dos señoras mayores, que no se conocen y que esperan el autobús en una parada al aire libre. En realidad, la aparente petición de confirmación ("It's cold in here, isn't it?") no es más que una forma de abrir la posterior conversación que mantienen hasta que llega el autobús y lo único que persigue profiriéndola -en lugar de proferir una simple enunciación o una exclamación- es, como hemos dicho más arriba, enfatizar su propia imagen positiva ante una situación física que sabe no es agradable para su interlocutora.

En el ejemplo anterior se puede decir que los factores pragmáticos no estaban equilibrados, al no conocerse anteriormente los participantes en el intercambio comunicativo; sin embargo, también se realiza este acto cuando los factores pragmáticos están equilibrados, como es el caso de:

(410) A- A bit late, aren't you?

B- Oh, I'm sorry. I got stuck in a traffic-jam

A- Too late for the cinema now, I'm afraid!

B- Is it? ... Oh, damn, so it is! What do you fancy

doing then?

A- Chopping your head off, actually

(Natural 6)

Aquí los participantes son una pareja de jóvenes, siendo A la mujer y B el hombre. El intercambio comunicativo se abre, de nuevo, mediante la petición de confirmación de algo que es obvio por la situación, realizada por medio de una "tag-question" con un claro matiz sarcástico. En esta ocasión lo que persigue el hablante es amenazar, claramente, la imagen positiva de B mediante su acto, tratando de que B se sienta culpable.

En el resto de los casos, como ya hemos dicho antes, este tipo de actos aparecerá dentro del mismo discurso, ya que es en él donde se originan, como veremos más adelante.

Otra característica importante que todos ellos comparten es que, a no ser en casos excepcionales, la realización del acto nunca implica un cambio de dirección en el discurso, lo cual es lógico, ya que, como hemos dicho más arriba, todos estos tipos de actos suponen la clarificación o la confirmación de algo que tiene que ver con el discurso, ya sea en sí mismo, o por la situación física en la que éste se desarrolla.

También cabe mencionar, como característica común, el hecho de que todos estos tipos de actos pueden aparecer con los llamados "marcadores del discurso", cuya función Schiffrrin

(1987:61) define como:

"[...] reflect underlying connections between propositions -connections that are inferred by producers and interpreters of a text."

No siendo su aparición obligatoria, estos marcadores ayudan, como se apunta en la cita de Schriffin, a establecer el punto de unión entre el acto y el resto del discurso y ayudan así mismo, como veremos más adelante, en algunas ocasiones, a salvaguardar las imágenes -tanto positiva como negativa- de los participantes. Los marcadores característicos de la confirmación o clarificación de información en general son: "you mean", "you get my meaning", "and", "then", "but", "so", "oh", "you know", "I take it", "surely", "I hope", "you think", "I suppose" y "you're sure", pudiendo aparecer, indistintamente, en cualquiera de los diferentes tipos de actos que incluimos en esta sección. Se puede decir que son elementos simplemente introductores, si bien su aparición responde, normalmente, a condicionamientos pragmáticos, como veremos más adelante.

Para el análisis de los diferentes actos éstos serán divididos según sus características propias; es decir, según la intención que tenga del hablante al realizarlos y, así, los dividiremos en:

- (i) peticiones de clarificación
- (ii) peticiones de elaboración o explicación

(iii) peticiones de confirmación de una presuposición

Los dos primeros grupos pueden parecer muy similares al lector; sin embargo, seguimos aquí la distinción de Schiffrin (1987:85):

"Elaboration requests (9) are similar to clarification requests because they, too, focus on prior information. There are two differences, however. First, clarification requests indicate a reception problem which will be resolved through upcoming clarification; elaboration requests acknowledge receipt of information which has been sufficiently interpreted to allow the receiver to prompt its further development. Second, compliance with a clarification request is the amendment of OLD information; compliance with an elaboration request is provision of NEW information."

Así, la diferencia entre ambos, pues, viene dada por el tipo de información que el hablante busca; ya sea información que ya ha aparecido (clarificación) o información nueva (elaboración o explicación). Estos dos tipos se diferencian del tercero, la petición de confirmación de una presuposición, en que en los dos primeros la petición de información está hecha, en cualquier caso, basándose el hablante en lo dicho anteriormente por sus interlocutores, mientras que en la confirmación de una presuposición el hablante se basa, precisamente, en esa presuposición que tiene, que puede venir dada o por la situación física en la que se hayan o por el discurso.

El primer caso que se va a analizar es el de la CLARIFICACION DE UNA INFORMACION, que, como se ha mencionado

arriba, es cuando el hablante pide a su interlocutor (o interlocutores) que le provean de nuevo de una información que ya ha aparecido en el discurso y que no ha asimilado demasiado bien. Cabe, en este grupo, hacer otra distinción, según se trate de una clarificación de lo dicho anteriormente por alguno de los participantes o la confirmación de una recapitulación que hace el hablante, también, de lo dicho anteriormente. Veamos lo que queremos decir con ejemplos, empezando por la estricta clarificación de una información:

(410) A- Originally done by Euripides or somebody. It's set in pre-Indian mutiny

a- mm...

A- to some extent the wife, the son [...] King ... shah ... king. Well, you know, the British

a- Viceroy

A- [ku]...

a- What? Imperial India, you mean?

A- Yes. Imperial India. Just before then

(S&Q, p. 693)

En este ejemplo, dos amigas -chicas jóvenes- hablan de una obra de teatro que A acaba de ver, una adaptación de Fedra, y ésta intenta explicar a a como era y en que tiempo histórico estaba ambientada. Sus explicaciones confusas sobre la época hacen que a tenga problemas de entendimiento y opte por su petición de clarificación ("What? Imperial India, you mean?") de esa información que ya le había dado anteriormente ("set in

pre-Indian mutiny") Esa petición de clarificación está realizada mediante una pregunta eco (Quirk et al 1985:836) simplificada a "what?", que nos indica que no se guardan las estrategias de cortesía y que hay un equilibrio en los factores pragmáticos, y una estructura enunciativa con un orden marcado, que responde a cuestiones de énfasis -teniendo en la posición de tema, precisamente, la información que quiere clarificar (Halliday 1985, Downing 1991a)- y que además se caracteriza por contener uno de esos marcadores del discurso de los que hablábamos al principio de esta sección ("you mean"). En este caso, este marcador tiene claramente un significado semántico, al pertenecer a una clarificación; pero también posee un valor pragmático, que no es otro que el intentar, por parte de a, facilitar las cosas a su amiga, enfatizando así, las imágenes positivas de ambas (lo que se puede explicar, en cierta manera, por la posición remática que tiene en su preferencia).

Otro ejemplo también claro de una petición de clarificación por parte del hablante es:

(411) A- [...] we've got a new pedestrian crossing in Raynes Park. And it's one of the kind where you press a button and it operates the light. And they've got a buzzer

[...]

A- and finds it very difficult to distinguish. She can go shopping all right in Oberurst because she knows the town

C- mm...

A- But she does get a bit baffled at pedestrian crossings. The only thing is it seems to me to drive ... it must drive absolutely barmy ... is the shops which are situated by the crossings. You have this thing going pip-pip-pip-pip-pip-pip-pip-pip-pip-pip every now and then, quite frequently.

C- Do you mean it goes when the disabled person presses it?

A- No, no. It goes when anybody presses it, you see?

C- Ah, yes

A- You press the button...

(S&Q, p. 741-742)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre dos mujeres, ambas de edad madura, y amigas. En este momento, la conversación gira en torno a los problemas de los minusválidos para hacer una vida normal según están planteadas las ciudades y los edificios. A está intentando explicar a B como es un nuevo sistema, para ayudar a las personas con problemas de visión, que han puesto en un parque cercano a su casa. Como se puede leer al principio del ejemplo, A ha mencionado ya el hecho de que tiene una especie de zumbido que se pone en funcionamiento cuando alguien pulsa el botón para que el semáforo se ponga en verde, pero su explicación es tan larga que B llega un momento en el que se pierde, por lo que necesita una clarificación de la información ya mencionada anteriormente por A y de ahí su petición ("Do you mean it goes when the disabled person presses it?"). Esta petición de clarificación viene realizada a través de una estructura interrogativa polar en la que se incluye el marcador "you mean",

que es, precisamente, el que revela la intención de B con su preferencia. El hecho de que el acto venga realizado como correspondería, típicamente, a una petición de información nueva se debe, en nuestra opinión, a que B realiza su acto de manera neutra; es decir, sin intentar cargar de valores pragmáticos su preferencia, que tiene, como se ve, tan sólo el valor semántico que se desprende de cada uno de los elementos de su contenido proposicional (Schiffrin 1987).

También dentro de este grupo se podría incluir:

(412) A- [...] Her company was called, in pure defiance,
'Les Barbares'

B- She was evidently not afraid of the challenge

A- Never! Every girl was trained to phrase
faultlessly

B- And every man also, one presumes

A- There were no men

B- You mean it was an all-girl company?

A- Indeed. My mother married a Free French soldier
in London called Douffet, who abandoned her within
three months of the wedding. She had no pleasure
thereafter in associating with French men. 'They are
all fickle,' she used to say. 'Fickle and furtive'

(L&L, p. 23)

Esta es una situación en la que los factores pragmáticos tienen un desequilibrio claro, ya que B, una mujer mayor, es la jefa de A, otra mujer mayor, con lo cual, A se encuentra en desventaja con respecto a B, tanto por el factor de poder, como por el

social (pertenece a una clase social más baja que B). Ambas se encuentran en el despacho de B debido a que ésta ha recibido muchas quejas de A, con respecto a las historias inventadas que cuenta en su trabajo -es guía turística de un palacio inglés- La conversación, a través del descontento expresado por B por las historias inventadas, cambia de dirección cuando A nombra a su madre como maestra, y empiezan a hablar de ella y de la compañía de teatro que poseía. Como en los casos anteriores, la petición de clarificación ("You mean it was an all-girl company?") se hace sobre una información que ya ha aparecido en el discurso varias veces. En este caso está realizada por el mismo marcador "you mean", aunque en una estructura declarativa no marcada sintácticamente pero con tono ascendente al final -reflejado, como es norma general, por el signo de interrogación- Esto hace que el acto se cargue con connotaciones pragmáticas (Schiffrin 1987) que, debido a la desigualdad en los factores pragmáticos, hace pensar que B intente dar a entender a A que es su incredulidad ante la afirmación hecha anteriormente lo que le lleva a su petición de clarificación.

Se puede decir, en definitiva, que la clarificación de una información ya aparecida en el discurso se realiza normalmente mediante el marcador "you mean", que dependiendo de su colocación sintáctica en la preferencia tendrá tan sólo un significado literal -o semántico- o también uno pragmático. Sin embargo, también dentro de la petición de clarificación se había incluido la confirmación de una recapitulación de lo dicho

anteriormente en el discurso (Coulthard 1977). La diferencia entre ambos tipos viene dada, simplemente, por el contenido proposicional de la preferencia que lleva a cabo la petición por parte del hablante. Es decir, en el caso anterior, el hablante pedía al oyente una clarificación porque no sabía exactamente qué es lo que había querido decir y pedía una confirmación de la información que le había parecido entender. En lo que nosotros llamamos "recapitulaciones", por el contrario, lo que pide el hablante es otro tipo de confirmación: la confirmación o repetición exacta de las palabras pronunciadas con anterioridad por sus interlocutores; que es lo que algunos autores denominan "preguntas eco" (10).

Dentro de este segundo grupo estarían incluidas preferencias como:

(412) A- [...] You know, it's always tiring at Christmas time, making decorations and all this sort of nonsense, and things, you know

a- Yeah. Have a seat

A- Made myself a cup of tea (laughs)

a- Yeah

A- Well, I thought: 'this is stupid. I'm going out in two minutes'

a- You made yourself a cup of tea?

A- Yeah

a- You mean before you came out?

A- Well, you know, ten minutes ago

a- Oh, I see. Yes.

(S&Q, p. 173)

Aquí, son dos hombres de mediana edad, amigos, los que están conversando. Por lo que se puede intuir, A acaba de llegar a casa de a, tarde, e intenta dar explicaciones de su retraso. Como se puede observar A ya le ha mencionado a a el hecho de que se hizo una taza de te, y a ha asentido ante tal afirmación. Sin embargo, vuelve a ella en su siguiente intervención ("You made yourself a cup of tea?"), pidiendo que A se la vuelva a confirmar mediante una estructura declarativa con tono ascendente al final. El hecho de que vuelva a ella es debido, creemos, a un afán de a por entender la enunciación previa de A ("Well, I thought: 'this is stupid. I'm going out in two minutes'"), que nada -o poco- tiene que ver con lo que se estaba tratando en el discurso (la Navidad). El que se deba al no entendimiento de la anterior intervención de A viene probado, además, por el hecho de que a, después de esa petición de reiteración, sigue intentando obtener más información de A, mediante una petición de clarificación que viene dada por lo que puede inferir del discurso ("You mean before you came out?"), inferencia que A le prueba cierta.

Ejemplo también de este tipo de clarificaciones sería:

(413) A- I found this incredible little town, called Sete, on the South coast of France

[...]

c- Whereabouts?

[...]

A- It's ... D'you know Adge?

d/B- I know where?

A- Adge. I mean ...

d- It's Cevennes, isn't it?

A- That's as well as I can pronounce it. It ...
It's on the

B- Yeah

A- It's on the South coast

(S&Q, 721)

En este intercambio comunicativo, cuatro amigos -dos mujeres (B y D) y dos hombres (A y c)- hablan de unos lugares donde han estado de vacaciones y A menciona un lugar en Francia que le gustó mucho, recomendádoselo a sus amigos. Entonces interviene c para preguntarle, mediante un acto de petición de información nueva ("Whereabouts?"), más información sobre el lugar donde se encuentra el sitio. A responde con otra petición de información nueva, realizada de forma directa a través de una estructura interrogativa polar ("D'you know Adge?"), a lo que d y B responden con una petición de iteración, con la estructura típica de "pregunta eco" ("I know where?"); petición que viene dada claramente por la falta de entendimiento de lo que A ha dicho previamente, y que está probado por la excusa que éste da a continuación ("That's as well as I can pronounce it").

Este tipo de pregunta eco, formada por una estructura enunciativa con entonación ascendente al final y la palabra-wh en el lugar en el que le correspondería sintácticamente, es característica de aquellas preferencias que se realizan cuando los factores pragmáticos están equilibrados; es decir, cuando los participantes no tienen por qué usar ningún tipo de estrategias de tacto en el intercambio comunicativo que realizan; teniendo, por tanto, un carácter marcadamente coloquial (Quirk et al 1985, Brown y Levinson 1987).

Si los factores pragmáticos no están equilibrados y los participantes guardan las estrategias de tacto (o cortesía) la realización del acto puede variar con respecto a las que hemos visto más arriba. Sería, por ejemplo, el caso de:

(414) a- What do you mean by the strictly English school?

A- Oh, well, American. I like... I rather like Steinbeck's style. And ...

[...]

A- Yes, I've read ...mm... mm ... For Whom the Bell Tolls, a long while ago though, and A Farewell to Arms ...

a- And you said that you liked Steinbeck's style?

A- mm... Yes

a- Would you try and characterize Steinbeck's style for us [...]

(S&Q, p. 859)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre un chico joven (A) y un profesor de universidad (a); estando éste último entrevistando a A para su admisión en un curso de literatura inglesa. En la situación hay, pues, un claro desequilibrio en los factores sociales y de poder, estando A en desventaja con respecto a a. Este ejemplo se abre mediante un acto de petición de elaboración por parte de a ("What do you mean by the strictly English school?") realizado mediante una estructura interrogativa polar, estando la intención del hablante reflejada en el marcador del discurso "you mean". La explicación correspondiente por parte de A hace que se amplie el tema de la conversación y se haga también extensivo a la literatura norteamericana, hablando de autores contemporáneos como Steinbeck, Salinger y Hemingway y de las obras que A ha leído de ellos. Después de esto, a realiza la petición de reiteración (o recapitulación) mediante una estructura enunciativa precedida de la conjunción "and" ("And you said you liked Steinbeck's style?"), lo que hace que la conversación se vuelva a centrar en un tema específico, que ya se había mencionado anteriormente. Con respecto a esta preferencia emitida por a es importante señalar, en primer lugar, el hecho de que, en esta ocasión "and" carece de valor semántico, aunque tiene un claro significado pragmático (11) que ayuda al A a encontrar la coherencia entre el tema general que se está tratando en ese momento en el discurso y la nueva intervención de a, que, como hemos dicho más arriba, vuelve a centrar la conversación en un tema específico, mencionado anteriormente. Esa coherencia viene dada también por la utilización de "you said"

por parte del hablante que es, en definitiva, lo que ayuda a A a entender el valor pragmático de "and" en esta ocasión (Schiffrin 1987). En segundo lugar, la estructura enunciativa, y su introducción por medio de "you said", hace que ésta adquiera el tono de formalidad que requiere la situación, enfatizado por la petición indirecta que hace posteriormente a por medio de una estructura interrogativa polar en la que aparece el auxiliar "would" con claro matiz de tentatividad provocado por el uso de estrategias de cortesía (Leech 1987, Palmer 1990).

Así pues, se puede decir, para resumir lo visto hasta ahora que en las peticiones de clarificación por parte del hablante se pueden distinguir dos grupos principales: uno formado por las peticiones de clarificación en sí mismas, que se realizan cuando el hablante que las realiza no está seguro de haber entendido lo que ha dicho su interlocutor, caracterizadas por el uso de "you mean" ya sea en estructura declarativa (si el hablante tiene alguna otra intención adicional) o estructura interrogativa polar (realizada sin intenciones adicionales, de manera neutra). El otro grupo está formado por las peticiones de reiteración, que hemos llamado también preferencias recapitulatorias, en las que el hablante o bien hace repetir a su interlocutor las palabras exactas pronunciadas anteriormente porque no las ha entendido (ya sea esta falta de entendimiento debida a causas físicas o del propio discurso) o bien repite él las palabras exactas de su interlocutor para que éste se las confirme, ya sea, de nuevo, por falta de entendimiento, o porque

el hablante quiere volver a centrar el tema del discurso; siendo este último caso característico de situaciones en las que los participantes utilizan estrategias de cortesía en su intercambio comunicativo.

El segundo gran grupo que mencionábamos al principio de esta sección es el formado por las PETICIONES DE ELABORACION O EXPLICACION. Este grupo se caracteriza porque el hablante ya no le hace repetir al oyente lo que ha dicho anteriormente, sino que le pide que elabore con más detalle o de más explicaciones de algo que ha mencionado con anterioridad. Normalmente estas peticiones de elaboración o explicación vienen dadas en el discurso, como se verá a continuación, por las inferencias que hace el hablante que las realiza respecto a lo dicho por su interlocutor, que pueden venir provocadas o bien por el discurso en si mismo, o bien por la situación en la que se desarrolla el intercambio comunicativo, en cuyo caso, y aunque provienen de causas externas al discurso en si, guardan también una estrecha relación con el tema de la conversación. En muchas ocasiones, por el contrario, es el mismo hablante el que elabora esa información adicional que le gustaría poseer con respecto a lo que ha dicho su interlocutor, en cuyo caso, lo único que persigue de su interlocutor es que éste le confirma si las inferencias que ha realizado son correctas o no.

Veamos, en primer lugar, que ocurre cuando esas

peticiones de elaboración o confirmación están provocadas por el discurso en si mismo:

(415) A- [...] I didn't want to do History or another language, that's why.

a- Why didn't you want to do History or another language? You don't like History and you don't like Languages?

A- I don't like History and I ... I thought I'd prefer Mathematics to doing French, which is what I could have done.

a- Is that because you dislike French Literature?

A- No ... no. I ... I thought I would learn French if I wanted it ... later on

a- You mean you've not learn French?

A- Yes, I have, up to O-level. Yes.

(S&Q, p. 858)

En esta situación comunicativa nos encontramos, de nuevo, ante una entrevista formal, en la que A es un hombre joven y a un profesor de una universidad inglesa. Lo primero que nos encontramos es una petición de información nueva, realizada por medio de una estructura interrogativa no polar ("Why didn't you want to do History or another language?"); es decir, de una manera directa, atenuada por la petición de confirmación de una presuposición -que se estudiará con más detalle posteriormente. En este caso esa petición de confirmación de la presuposición puede venir dada, precisamente, por la realización directa de la petición de información nueva, en un afán de no crear imposiciones por parte de a (de no amenazar la imagen negativa de

su interlocutor) al pedir a A unas razones que pueden no tener que ver con el estricto carácter académico de la entrevista. Una vez que a ve que las razones son meramente académicas, realizará otra petición de confirmación de una presuposición, aunque esta vez de manera directa ("Is that because you dislike French Literature?") realizada por medio de una estructura interrogativa no polar. Sin embargo, lo que realmente interesa aquí es la siguiente intervención de a, en la que pide a A una elaboración o explicación de la inferencia que hace sobre su anterior comentario ("you mean you've not learnt French?"), realizada a través de una estructura declarativa con el marcador discursivo "you mean". La diferencia que existe entre el uso de este marcador en este ejemplo y en los que mencionábamos al tratar la petición de aclaración es, a nuestro entender, clara: en este caso el contenido proposicional de la preferencia nace, como ya hemos dicho en más de una ocasión, de las inferencias que realiza el hablante sobre lo dicho anteriormente en el discurso por su interlocutor, mientras que en el caso de las peticiones de clarificación, el contenido proposicional de la preferencia se basaba, tan sólo, en lo dicho anteriormente, sin que el hablante realizara ningún proceso inferencial (Schiffrin 1987). Inferencia que, en este ejemplo, su interlocutor le prueba falsa.

Otro buen ejemplo de este tipo peticiones de explicación sería:

(416) A- [...] Neil, I've just heard about George Spooner

B- Oh, yes

[...]

A- I'm still absolutely amazed, I don't mind saying. I mean, he just didn't look the type, did he? Rushing off like that. With his secretary, was it?

B- I understand so, yes

A- Well. They are bound to catch up with him

B- Yes

A- Bound to in the end. I suppose you'll have drop a bit then?

B- No. I drop the lot, actually

(Just, p. 64-65)

En este ejemplo, contrariamente al anterior, los factores pragmáticos están equilibrados, ya que el intercambio comunicativo se desarrolla entre dos amigos. En él, ambos comentan lo que le ha pasado a una tercera persona, socio de B. En la segunda intervención de A aparecen dos estructuras interrogativas. La primera ("I mean, he just didn't look the type, did he?") que no puede considerarse petición de información como tal, ya que A no espera una respuesta de su interlocutor, al ser información que ya poseía y de la cual estaba seguro. La segunda ("With his secretary, was it?") pertenece al tipo de las peticiones de clarificación ya explicadas al principio de la sección, si bien con estructura de "tag-question" donde hay una elisión de elementos sintácticos en el primer término. Esto se debe al tono sarcástico con el que está emitida y al hecho, por

supuesto, de que ambos saben de lo que están hablando. Sin embargo, la intervención que nos interesa es la siguiente de A ("I suppose you'll have dropped a bit then?"), que implica una petición de elaboración hacia B sobre la inferencia hecha por A en el contenido proposicional de su preferencia. En primer lugar cabe destacar el uso de un marcador discursivo ("then"), que le sirve a A para hacer la conexión lógica y temporal entre lo dicho anteriormente y la inferencia contenida en su preferencia (12). En segundo lugar hay que destacar el uso del verbo realizativo "I suppose", que le da al contenido proposicional de la preferencia el valor inferencial que A pretende de manera directa y clara, amenazando, en cierto modo, la imagen negativa de B, al inmiscuirse en su vida privada. Por último, el tono final ascendente de la preferencia -unido a los elementos anteriores- hace que B se encuentre, aunque no lo quiera, en la obligación de responder a su interlocutor.

Otro de los marcadores discursivos que se pueden utilizar en este tipo de preferencias es "so", en ejemplos como:

(417) A- Stafford, are they printing the bits you write for them?

B- Well, possibly

A- What do you mean, possibly?

B- I only started on Friday

A- What, Friday yesterday?

B- Yes. I meant to start on Monday only I was in

bed. Ill

A- So this is your first job?

B- Yes, first assignment.

A- I hope this work out for you, Stafford

(Sisterly, p. 310-311)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre una mujer joven (A) y un hombre joven (B) que anteriormente formaban pareja. En el momento en el que este diálogo tiene lugar, se acaban de encontrar después de no haberse visto desde que decidieron separarse. El lugar del encuentro es una carrera local en la que B ha ido como periodista. Nuestro ejemplo se abre con una petición de información nueva por parte de A ("Stafford, are they printing the bits you write for them?") realizada de manera directa mediante una estructura interrogativa polar, en la que el acento tonal principal recae sobre la palabra "they", en un intento por parte de A de mostrar su duda ante el hecho de que B esté trabajando (nunca lo había hecho antes), amenazando, a la vez, la imagen positiva de su interlocutor. A, en su segunda intervención, realiza una petición de aclaración ("What do you mean, possibly?"), también de manera directa, enfatizando así, la poca credibilidad de las palabras de B, amenazando, de nuevo, su imagen positiva. Esta amenaza llega a su punto máximo cuando A muestra su sorpresa ante la respuesta de su interlocutor en su siguiente intervención, donde realiza la petición de confirmación de sus palabras mediante una pregunta eco de manera directa ("What, Friday yesterday?") La respuesta dada por B parece, en

esta ocasión, satisfacer a A, que sigue la conversación en un tono más tranquilo mediante una petición de elaboración ("So this is your first job?") basada en lo que infiere de todo lo que se ha dicho anteriormente. Esta petición, realizada mediante una estructura enunciativa, positiva, posee lo que se podría llamar un "marcador de inferencias" en el marcador discursivo "so". En este caso, "so" no pierde su significado meramente semántico (13) de indicar que la preferencia es el resultado de lo dicho anteriormente, pero también adquiere un significado pragmático, al anunciar, al oyente, la llegada a una conclusión, por parte del hablante, mediante un proceso inferencial, que hace que la conversación continúe por la dirección que llevaba, sobre todo en este caso, en el que la preferencia tiene un tono ascendente final que implica que el hablante requiere una respuesta del oyente, en la que espera una elaboración por parte de este último del contenido proposicional de su preferencia.

Las inferencias hechas por el hablante en su preferencia, no sólo pueden venir dadas por el contexto lingüístico en el que se desarrolla la preferencia, sino que también pueden venir dadas por la situación física en la que se desarrolla el intercambio comunicativo (Morgan 1978, Gibbs 1979, Hasan 1985, Levinson 1985, Cicourel 1987, Connor-Linton 1987). Sin embargo, aunque vengan dadas por la situación física en la que los participantes se encuentran, las inferencias guardan, siempre, relación con el discurso, y de ahí el deseo del hablante de recibir una confirmación y una elaboración de ellas del

oyente. Veamos lo que queremos decir, un poca más claramente, a través de algunos ejemplos:

(417) A- Where do you come from?

B- You mean, where was I before?

A- Yes

B- History

A- mm...

B- Immediately before I was teaching in a school in Egypt, but before that I was in India.

(S&Q, p. 152)

Nos encontramos en este ejemplo, ante un hombre joven (B) que acaba de llegar a su nuevo trabajo y mantiene un primer contacto con una de sus nuevas compañeras (A), una mujer madura. El intercambio comunicativo se abre mediante una petición de información nueva por parte de A ("Where do you come from?") realizada de una manera directa mediante una estructura interrogativa no polar. La petición, ambigua semánticamente, provoca una reacción en el oyente, que le hace realizar una petición de explicación en un intento de romper esa ambigüedad ("you mean where I was before?"). Esta última se encuentra realizada a través de una estructura enunciativa, "you mean", a la que le sigue una estructura interrogativa no polar en la que se encuentra la inferencia hecha por B sobre el significado de la preferencia de A ("Where was I before?") a la que éste llega por la situación física en la que están (como hemos dicho más arriba,

él acaba de llegar a un nuevo trabajo). El hecho de que la petición de elaboración esté hecha de manera directa y vaya precedida de una estructura declarativa se debe, a que el hablante (B) no desea amenazar la imagen positiva de su interlocutor haciendo que ésta repita su acto anterior. De esta manera, A sólo tiene que confirmar si la inferencia que hace B es correcta o no, con lo que la imagen positiva de ambos interlocutores queda salvaguardada.

Otro ejemplo de este tipo de inferencias sería:

(418) A- [...] You're like Coquilles St Jacques and Brown Windsor soup

B- Which of us is which?

A- You are the soup, mate. You sure as hell aren't the coquilles. And we're not going to a hotel or a youth hostel tonight, so there

B- You aren't?

A- Nope

B- No?

A- No. We're not tonight, as it happens, actually going to bed together at all. In the true sense of the term

B- Really?

A- Promise. So work that out. Good-bye

B- You're going round to his place then?

A- What, with Brenda and his mother? Ha, ha. You haven't met their mother

(Sisterly, p. 250)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre una mujer (A) y un hombre (B), casados, pero con problemas, ya que A está enamorada de otro hombre, y en este preciso momento, mantienen una acalorada discusión sobre el tema. En la primera intervención de B -que son las que nos interesan- éste hace una petición de información nueva ("Which of us is which?") sobre algo que le ha dicho A anteriormente de manera directa, en un afán de amenazar su imagen positiva -la de A-. En la siguiente intervención, realiza una petición de confirmación de recapitulación mediante una pregunta eco ("You aren't?"), con la misma intención de amenazar la imagen positiva de su interlocutor, que enfatiza mediante otras, posteriormente ("No?", "Really?"), realizadas simplemente a través de dos adverbios con entonación ascendente, que indican su incredulidad ante lo que su mujer le está diciendo. Siguiendo el tono sarcástico de todas sus intervenciones, B realizará, finalmente, una petición de elaboración sobre la inferencia que realiza de todo lo dicho anteriormente por su mujer ("You're going round to his place then?") a través de una estructura enunciativa con entonación final ascendente y el marcador discursivo "then", como indicador de la inferencia a la que ha llegado como resultado de la conversación anterior y la situación en la que se encuentran (su mujer se despide de él porque intenta que B desaparezca del lugar donde ha quedado con su amante). Cabe, por último destacar, la pregunta retórica que realiza A en su última intervención. "What, with Brenda and his mother?" con un tono también marcadamente sarcástico.

Ejemplo también de este tipo de realizaciones es:

(419) A- Well, gentlemen, what can I do for you now?

B- We have reconsidered our decision, Master

A- You wish me to remain as Master?

B- Yes, Master

A- And this is the genral wish of the Council?

B- It is

A- And you accept the changes in the College that I have proposed without any reservations?

B- Naturally, we have reservations. It would be asking rather much, Master, to expect us to abandon our ... er ... principles without retaining the right to have [...]

(Porterhouse Blue) (14)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre dos hombres, mayores, uno de ellos el decano (B) y otro el director (A) de Porterhouse, uno de los colegios de la Universidad de Cambridge. El intercambio se abre con una petición de información nueva por parte de A, realizada de una manera directa ("and what can I do for you?") y con cierto tono sarcástico, ya que por la situación en la que están (el director ha presentado su dimisión por desacuerdo con todo el consejo) sabe perfectamente qué es lo que sus interlocutores desean. En su segunda intervención, A hace una petición de aclaración a partir de la inferencia que realiza después de lo dicho por B ("You wish me to remain as Master?") a través de una estructura enunciativa con entonación ascendente al final, con la que sólo pretende la confirmación, por parte de sus interlocutores, de su inferencia, enfatizando su propia imagen

positiva en detrimento de la negativa de sus interlocutores. Su siguiente petición de confirmación de la elaboración hecha por él debido a la situación en la que se encuentran mediante un proceso inferencial, tiene también una estructura enunciativa ("And this is the general wish of the Council"?) con entonación ascendente al final, aunque contiene un marcador de inferencias "and" que indica a sus interlocutores la continuación lógica del proceso inferencial que empezó con su anterior preferencia. En ambas preferencias se observa un cierto tono sarcástico que ayuda a A en su intención de amenazar la imagen negativa de sus interlocutores.

Para concluir la exposición de este segundo grupo se puede decir la petición de elaboración por parte del hablante de algo referente al discurso suele hacerse a través de procesos inferenciales. La estructura típica de este tipo de realizaciones es la enunciativa con tono ascendente al final, pudiendo aparecer en ellas un indicador pragmático de esos procesos inferenciales que realiza el hablante. En este tipo de preferencias, el hablante presenta la elaboración que él ha realizado de lo dicho por su interlocutor en el discurso y su intención al emitirla es que el oyente de su opinión sobre esa inferencia y la complete si lo cree necesario. Los procesos inferenciales que realiza el hablante pueden ser de dos tipos, según vengan propiciados simplemente por el discurso, o también por la situación en la que el intercambio comunicativo se desarrolla. Si se realizan debido al discurso, los procesos inferenciales nacen del deseo del

hablante de ampliar una información ya mencionada antes o de comprobar si lo que él ha deducido es o no correcto. Si los procesos inferenciales se realizan debido a la situación nacen o bien por el deseo de entender correctamente lo que le ha dicho su interlocutor o bien porque quiere asegurarse de que lo que ha deducido de las palabras dichas por sus interlocutores son correctas en la situación en la que se encuentran.

Por último, y para cerrar esta sección, se analizará el tercero de los grupos que se había mencionado al principio de ella: la PETICION DE CONFIRMACION DE UNA PRESUPOSICION. Si en los ejemplos puestos arriba lo que intentaba el hablante era obtener una elaboración de lo dicho anteriormente en el discurso mediante procesos inferenciales, lo que vamos a tratar de analizar ahora es lo que ocurre cuando el hablante utiliza las presuposiciones como medio para obtener una información por parte del oyente. Como en el caso anterior, podemos dividir este tipo de peticiones en dos grupos principales, según se trate de presuposiciones hechas con respecto al discurso, o hechas con respecto a la situación en la que se desarrolla el intercambio comunicativo (Grice 1981, Caton 1981, Donellan 1981, Brown y Yule 1983, Van der Sandt 1988). El primer grupo es aquel en el que las presuposiciones del hablante vienen dadas por el discurso en sí mismo. Son del tipo de:

- (420) B- You see, that's where criticism might come then, isn't it? You might read

A- Yes

B- a new and original piece of criticism such as Eliot on Hamlet and then you might

A- Yes

B- go back to the play and look at it and say: 'Does it work? is that right?'

A- Yes

B- You've never thought of it like that ... You've never applied what Eliot says to the play, have you?

A- No, sir. I don't think I've gone into Hamlet in enough detail to say whether his remark is justified or not [...]

(S&Q, p. 866-867)

Nos encontramos de nuevo ante una entrevista que realiza un chico joven (A) con un profesor de una universidad inglesa (B) para ver si puede entrar en ella para hacer un curso de literatura. En este primer ejemplo nos interesa la última intervención de B ("You've never applied what Eliot says to the play, have you?") donde éste le pide a A que confirme la presuposición que hace y que viene dada por el discurso en sí. Esta presuposición viene realizada por la estructura típica para este tipo de preferencias -como podremos comprobar a lo largo de esta exposición- que no es otra que la de las llamadas "tag-questions" en inglés. En este tipo de estructuras, como ya se ha explicado en otra parte de este trabajo, se expresa la presuposición realizada por el hablante mediante la estructura enunciativa que aparece en primer lugar, pidiendo su confirmación mediante la estructura interrogativa que aparece al final. El contenido proposicional de

la presuposición es, en este caso negativo, de ahí que la estructura enunciativa sea afirmativa. En este ejemplo, y debido a la desigualdad de los factores pragmáticos, el que el hablante utilice este tipo de estructura para realizar su petición de información viene dado, a nuestro entender, por su intención de no amenazar la imagen positiva de su interlocutor, al ser indicativa de que aquel presupone ya cual va a ser la respuesta de éste.

De este tipo es también:

(421) A- So that is quite ... quite a sort of area to deal with now. Then the drainage. Well, I don't know how long that'll take more. You see, that last four years have just gone. Every vac. You've heard about my poor wretched mother, you know, haven't you?

a- Yes, I know it's been awful. Yes, yes.

(S&Q, p. 235)

En este intercambio comunicativo los participantes son una mujer (A) y un hombre (a), ambos profesores, compañeros de trabajo y amigos. Están hablando de obras y A cuenta a a todo lo que ha hecho en su casa en los últimos años. Eso le lleva a comentar el hecho de que por unas cosas o por otras hace mucho tiempo que no tiene unas buenas vacaciones, y lo hace a través de la petición de confirmación de una presuposición, realizada también mediante la estructura típica de "tag-question" ("You've heard about my poor wretched mother, you know, haven't you?"), en la que, al contrario que en el ejemplo anterior, la estructura enunciativa

es afirmativa y la interrogativa negativa, lo que indica que espera una respuesta positiva de su interlocutor.

Sin embargo, no siempre se realiza este tipo de peticiones a través de "tag-questions" y así tenemos el caso de:

(422) A- Was it your idea to sell the car?

B- Er ... yes. I think it was, yes. I mean, after all it's my car. Dennis bought it for me but it is mine

A- Didn't you use it then?

B- No, not very much. I ... well, if we're going anywhere I go with Dennis. So I go in his car

A- But you go out on your own occasionally?

B- Not to speak of

(Just, p. 36)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre dos mujeres, amigas, en la casa de una de ellas. Hablan de un coche que el marido de B está intentando vender al marido de A para que ésta lo utilice. El intercambio se abre mediante una petición de información nueva ("Was it your idea to sell the car?") que se realiza de manera directa mediante una estructura interrogativa polar. La respuesta que obtiene A a esa petición de información le da pie a la petición de confirmación de dos presuposiciones que realiza según va avanzando la conversación. La primera de ellas ("Didn't you use it then?") está realizada mediante una estructura interrogativa polar negativa, en la que aparece el

marcador pragmático "then" como coordinador lógico de ideas entre la intervención de B y la petición de confirmación de A. El hecho de que aparezca el auxiliar "did" en negativa implica el tipo de presuposición de A y la respuesta que espera de su interlocutora. La segunda presuposición viene dada por la respuesta que A obtiene ante su primera presuposición y está realizada mediante una estructura enunciativa precedida del marcador pragmático "but" ("But you go out on your own occasionally?"), que indica, de nuevo, la coherencia de esta intervención de A con respecto al discurso mediante el contraste de lo que B ha dicho en su intervención anterior y la presuposición de A, en la que de nuevo se implica la respuesta esperada por A (afirmativa), aunque posteriormente no resulte cierta. El hecho de que, en cierto modo, la respuesta que A supone que tiene que dar B vaya dirigida se debe, en nuestra opinión, a la intención de A de enfatizar tanto su imagen positiva como la de su interlocutora, por lo que de negativo tendría no reafirmar el contenido proposicional de su preferencia; es decir, de su presuposición.

El otro tipo de presuposición que mencionábamos en un principio es aquel que viene dado por la situación en la que se encuentran los participantes en el intercambio comunicativo, y no por el discurso en sí. Sería el caso de :

(422) A- I think we've missed a splendid bonfire

B- Yes, indeed

A- Yes. Yes. You've just moved here, have you?

B- That's right

A- But you've known Anthea and Richard some time?

B- No. We actually only met tonight

(Joking, p. 149)

En este ejemplo dos hombres, que se acaban de conocer en casa de unos amigos de A, vecinos de B, hablan sobre sus anfitriones, empezando la conversación mediante la petición de confirmación de una presuposición de A ("You've just moved here, have you?") realizada mediante una "tag-question" con el mayor valor conductista que ésta puede tener, al ser los dos miembros -la estructura enunciativa y la interrogativa- afirmativos. Dicha presuposición viene dada claramente por la situación física, ya que, como se ha dicho más arriba, los dos hombres acaban de ser presentados por sus anfitriones. En su tercera intervención, A insiste con las peticiones de confirmación de presuposiciones en un intento por saber algo más con respecto a su interlocutor. Esta vez, la petición está realizada mediante una estructura enunciativa precedida del marcador discursivo "but" que, como en el ejemplo anterior, une la preferencia de A al resto del discurso mediante una relación de contraste. También aquí, se puede decir que existe una intención de A de enfatizar tanto su imagen positiva como la de su interlocutor al intentar buscar cosas en común con éste para que pueda seguir la conversación.

Ejemplo también de presuposiciones debidas a la situación en la que se encuentran los participantes del

intercambio comunicativo son las del tipo de:

(423) A- Had it referred back for something like
recognized teacher of modern languages or something
like that

B- Yes. So, who will it go to?

A- I don't ...

B- I suppose it would go to the Board of studies,
wouldn't it? Really

A- No. Boards of Study don't ... don't deal with
the recognition. This is a bloody complicated
University. It's the Faculty in the School.

(S&Q, p. 74)

Aquí dos profesores de una universidad inglesa, ambos hombre de edad madura, hablan de problemas de la universidad y, en concreto, de los problemas de reconocimiento de una labor educativa específica. En la primera intervención de B éste realiza una petición de información nueva de manera directa (So, who will it go to?) por medio de una estructura no polar precedida del marcador discursivo "so", que indica una consecutividad, en un intento de B de llegar a una conclusión en el tema que se está tratando. La respuesta de su interlocutor ante su petición de información, hace que B, en su siguiente intervención, aventure su presuposición con respecto al tema que están tratando, buscando su confirmación como cierta por parte de su interlocutor. Esta petición de confirmación viene realizada a través de una "tag-question" con dos características especiales: la primera de ellas es que la estructura enunciativa está

encabezada por la expresión realizativa "I suppose", lo que ya advierte a su interlocutor de la presuposición que supone el contenido proposicional de la preferencia; en segundo lugar, tanto la proposición completiva que acompaña al verbo realizativo como la estructura interrogativa de la "tag-question" contienen el verbo modal "would", lo que nos hace llegar a dos conclusiones importantes para el significado pragmático de la preferencia: en primer lugar se deduce que "I suppose" tiene simplemente un mero valor pragmático de indicador de la presuposición contenida en la preferencia al no formar parte, claramente, de la estructura de la "tag-question" y, en segundo lugar, el valor de probabilidad del modal "would" confiere a la presuposición un valor contrario al que le corresponde por su forma externa; es decir, en nuestra opinión, B, al realizar su petición de confirmación de presuposición de esta manera, está implicando que está casi seguro de que su presuposición es errónea, a pesar de que por su estructura, se supone que está dirigiendo a su interlocutor hacia una respuesta de confirmación de esa presuposición, como ya hemos explicado en los ejemplos anteriores.

Para resumir este tercer grupo se puede decir que la forma típica de la petición de confirmación de una presuposición es la de las "tag-question", aunque puede estar realizada mediante cualquier otra estructura si el hablante posee otras intenciones además de la de confirmación de esa presuposición. La presuposición que hace el hablante puede venir dada o bien por el

discurso o bien por la situación comunicativa en la que están envueltos los participantes. Lo importante en ambos casos es que mediante la confirmación de esa presuposición el hablante puede obtener una información más detallada de algo que le interesa con respecto a la situación discursiva en la que se encuentra.

8.3. CONCLUSION

En este capítulo se ha intentado hacer un análisis detallado de como influyen los factores pragmáticos a la hora de realizar un acto de petición de información. Se empezó analizando el papel que juega la cortesía en la realización general del acto, haciendo un estudio de los diferentes factores extralingüísticos que pueden llevar al hablante a realizar su acto de una manera indirecta; a saber, el factor social, el factor de poder y el peso específico del acto en la situación en la que se realiza. Una vez visto esto, se pasó a dividir las diferentes realizaciones dependiendo de la intención del hablante al hacerlo y, así, se estudiaron la salvaguarda de las imágenes de los participantes, la amenaza de las mismas, la petición de información nueva y la confirmación de una información, incluyéndose en la sección de confirmación de una información incluimos todos aquellos subactos que tienen que ver con el deseo del hablante de ampliar una información que ya posee, pero de la cual no está seguro y necesita de la ayuda de su interlocutor para su confirmación o no.

Con esto quedan ya clasificadas todas las realizaciones posibles del acto de petición de información, que se nos presenta como un acto complejo en el cual no sólo es importante su forma sustancial (sintáctica) sino también toda una serie de elementos extralingüísticos, situacionales y contextuales, que hacen que sea entendido por el oyente, y sin los cuales el acto no se podría llevar a cabo.

Sin embargo, para poder decir que el acto se ha llevado a cabo felizmente no sólo hay que tener en cuenta todo lo visto hasta ahora, sino que también hace falta que el oyente provea al hablante de una respuesta, ya que, en definitiva, es ésta la intención última del hablante al realizar este tipo de acto. Es lo que, en otra sección de este estudio, hemos llamado el "efecto ilocutivo" del acto de petición de información, y de él nos ocuparemos en el último capítulo de este estudio.

NOTAS

(1) Las siglas corresponden a "Received Pronunciation" (Fairclough 1989: 58). También son interesantes en este sentido Garvin 1964, Wradhaugh 1985, Zammuner 1985, Motgomery 1986.

(2) La adecuación de un hablante al lenguaje de su interlocutor se produce más claramente con respecto a las diferencias entre el lenguaje infantil y el lenguaje adulto, en cuyo caso un hablante utilizaría casi siempre formas directas que el niño pudiera entender (Casagrande 1964, Bates 1976, Franco y D'Orico 1987, entre otros)

(3) Bennet (1976: 119-120) explica esto afirmando:

" Even if we know what 'a' believes, however, we can have problems about what he intends [...] Thus my theory; and thus also common sense, which distinguishes what an agent intends to achieve from what upshots he foresees but does not intend."

(4) Ver 4.1.2. para todo el desarrollo de la teoría Griceana.

(5) La definición de ostensión viene dada por Sperber y Wilson (1986: 46) y dice así:

"[...] We will call such behaviour -behaviour which makes manifest an intention to make something manifest- ostensive behaviour or simply ostension."

Son interesantes también en este sentido Wittgenstein 1958, Bennett 1976, Burton-Roberts 1985 y Acero et al 1985.

(6) Este diálogo se encuentra prácticamente en los mismos términos en Sharpe, 1976: 107.

(7) Cfr. op. cit. pp. 68-69

(8) Esto no quiere decir que no sean necesarias en otros momentos en la misma situación. Ya vimos en 8.2.2. que se suelen utilizar cuando la información que se persigue amenaza la imagen negativa del interlocutor.

(9) El lector debe recordar, como ya explicamos en 6.2., que cuando se habla de "requests", en este sentido, hay que entender "requests for information".

(10) Cfr. Quirk et al. (1985), Huddleston (1986) y Downing y Locke (en prensa)

(11) El valor pragmático de "and" queda claramente explicado en Schifffrin (1987:158)

(12) Cfr. op. cit. pp. 257-258

(13) Cfr. op. cit. p. 202

(14) Cfr. Sharpe 1976, p. 83

IX. EL EFECTO ILOCUTIVO DEL ACTO DE PETICION DE INFORMACION

Como ya se vió en 5.1.3. el efecto ilocutivo estaba definido como aquel que producen los actos ilocutivos en el oyente; es decir, el efecto que produce la petición de información en el oyente, que no es otro que el proveer a su interlocutor de una respuesta, cualquiera que ésta sea. También se dijo ya allí que nosotros creemos que es muy importante considerar este tipo de efecto al analizar cualquier acto, ya que ha sido poca -por no decir ninguna- la atención que han puesto los lingüistas pragmáticos en él, quizás por la fina barrera que hay entre él y el efecto perlocutivo, que ya explicamos en aquella sección. Se decía en el capítulo anterior que, para que un acto de petición de información se lleve a feliz término, no sólo es necesario que el hablante emita su acto, sino que también es necesario que éste produzca un efecto en su interlocutor, ya que desde un principio no se ha considerado el acto como no como una preferencia aislada sino incardinada dentro de un intercambio comunicativo.

El efecto ilocutivo del acto de petición de información puede considerarse como que el oyente entienda, primeramente, el acto y, en segundo lugar, que se sienta invitado a ofrecer a su interlocutor una respuesta, que puede venir dada de muy diversas

maneras como a continuación se verá; e incluso, en los casos más extremos, el oyente puede ignorar la petición de información de su interlocutor (Coulthard 1977).

En la sección anterior se dividió el acto de petición de información en diferentes grupos según fueran las intenciones del oyente y se seguirá aquí con esa clasificación en mente a la hora de analizar los diferentes efectos posibles porque, en definitiva, es la intención del hablante al realizar su acto la que marca, en gran medida, el tipo de efecto ilocutivo que quiere que éste tenga en su interlocutor. O, dicho de otro modo, el efecto ilocutivo variará según sean las intenciones del hablante al realizar su acto.

Así, serán tratados en primer lugar los diferentes efectos ilocutivos que pueden tener las diferentes realizaciones del acto de petición de información para luego pasar a un análisis del error pragmático que se puede producir en este tipo de actos y ver las consecuencias que tienen en el discurso.

9.1. EL EFECTO ILOCUTIVO PERSEGUIDO

Se puede decir que en el acto de petición de información hay un efecto ilocutivo claro, común a todas las diferentes realizaciones, que es la participación del oyente en el intercambio comunicativo, cosa que no ocurre con otros actos de una manera tan clara (Austin 1962, Searle 1979, Green y Morgan

1981, Leech 1983, Allan 1986, Green 1989, entre otros). Así, en un acto de enunciación como:

(423) A- I saw a good film last night on TV

B- (silence)

A- Aren't you interested to know what it was like?

B- No, not really. Not now, anyway. I'm reading the paper

(Natural, 8)

no se consigue tan fácilmente la participación del oyente en el intercambio comunicativo, ya que éste no es uno de sus efectos característicos. Este ejemplo propuesto es muy ilustrativo de lo que queremos decir con esto por el contraste que existe en él entre el efecto ilocutivo conseguido con la enunciación y el conseguido con la petición de información. El primero -el efecto ilocutivo de la enunciación- puede considerarse como nulo, siendo sólo mediante la petición de confirmación de una presuposición, como el hablante consigue algún tipo de efecto en su interlocutor. Esto es debido a que, como apuntaba Austin (1962: 116-117), el acto de petición de información pertenece a ese grupo de actos que invitan siempre a algún tipo de respuesta por parte del oyente.

Así, entonces, se puede decir que el efecto ilocutivo primario de este tipo de actos es invitar a participar a los interlocutores, de aquel que lo realiza, en el intercambio

comunicativo, y hay que destacar de aquí el término "participar". Al decir participar, nos referimos al hecho de que se puede decir que el hablante le pasa el turno de palabra al oyente, lo cual no quiere decir que éste tenga, necesariamente, que dar una respuesta a la petición de información de su interlocutor, aunque es eso lo que sería de esperar. Ejemplo de esto sería:

(424) a- Have a look at that, anyway

A- They're both lagers, are they?

a- mm ...

A- They are both lagers, are they?

a- That's for me. They're both lagers, yes. One is Skol and the other is Heineken

(S&Q, p. 177)

donde se ve como ante una petición de confirmación de una presuposición que hace el hablante (A) debido a factores situacionales ("They're both lagers, are they?"), su interlocutor acepta su entrada en el intercambio comunicativo, pero lo hace, simplemente, mediante un acto locutivo, emitiendo un sonido bilabial, nasal, oclusivo y sonoro, que en inglés británico suele utilizarse en el discurso con diversidad de funciones (1). Se puede decir que el efecto ilocutivo primario del acto se ha cumplido, aunque no se haya hecho de la manera que esperaba el oyente y de ahí el que reitere su petición de información, que también puede venir dada por la variedad de funciones del acto locutivo emitido por a y la imposibilidad de A de discernir cuál

es su significado en la situación en la que se encuentran.

Otro ejemplo de este tipo es:

(425) A- [...] But, as I say, I'm I'm not doing as much work as I would have normally expected to do on a sabbatical, certainly.

b- What's going on with your stuff in Leeds?

A- mm ...

b- What's going on with you stuff in Leeds?

A- Well, the University ... really providing a service, partly for the Linguistics Department and a bit for the History Department and [...]

(S&Q, p. 261)

Por tanto, la participación viene definida por el hecho de que el oyente entra en el intercambio comunicativo, independientemente de que su participación satisfaga o no la petición de información de su interlocutor.

El efecto ilocutivo secundario del acto de petición de información es que el oyente provea una respuesta a su interlocutor (Aqvist 1975). Lo llamamos secundario porque seguimos un orden de prioridades con respecto al oyente, pero esto no quiere decir que sea menos importante que el anterior; sobre todo, teniendo en cuenta que normalmente estos dos efectos suelen ir unidos. Las respuestas que puede dar el oyente se clasifican en dos grandes grupos, ya sean verbales o no verbales.

Las respuestas no verbales son aquellas que el interlocutor realiza sin intervención del aparato fonador; es decir, sin emitir sonidos, ya que éstos pueden ser considerados actos locutivos, como ya se ha visto y, por tanto, respuestas verbales. Serían aquellos realizados mediante gestos con las manos y brazos y movimientos realizados con la cabeza. Serían el caso de (2):

(426) A- [...] Queen Mary appeared in a dress of deepest black. But when her ladies removed this from her -What do you imagine was revealed?

B- I really can't guess

A- Can you?

(The secretary shakes her head helplessly: No! Lettice begins to loosen her cloak)

A full length shift was seen. A garment the colour of the whoring of which she had been accused! The colour of martyrdom -and defiance! Blood red!

(L&L, p. 29)

donde la tercera participante, al recibir una petición de información nueva por parte de A, responde a ella tan sólo mediante un movimiento de cabeza, satisfaciendo así, la petición de información de su interlocutora.

En algunas ocasiones, sin embargo, la respuesta por parte del oyente puede venir dada, simultaneamente, por medios lingüísticos y no lingüísticos, como es el caso de:

(427) A- He's very fond of you and Patrick. And I'd keep it from uncle Len as well, unless you want it splashed all over the front of the Police Gazette

[...]

B- Now, there's a more urgent problem

A- What?

B- That [She nods in Brenda's direction]

A- Oh, that. Gneeer

B- I mean, dear brother's more infatuated than ever. And she gets more horrific each day. Well, I've done my bit. He won't listen to me. I've tried

(Sisterly, p. 218)

Aquí se ve como, ante una petición de elaboración por parte de A ("What?"), B responde mediante un monosílabo ("That") y un gesto ("She nods in Brenda's direction"), siendo perfectamente entendida por su interlocutora, que considera su petición de información satisfecha. Las explicaciones posteriores de B -su hermana- nacen del deseo de ésta de ser más explícita, pero no de la petición de información hecha por B, que queda satisfecha con su primera respuesta, como ya se ha dicho.

La respuesta meramente verbal puede ser subdividida en dos grupos principales dependiendo del efecto perseguido por el hablante al realizar su petición de información. Así, está el grupo formado por aquellas respuestas en las que el efecto perseguido por el hablante era obtener la afirmación o negación del contenido proposicional de su preferencia y aquellas en las que el efecto perseguido es el de obtener otro tipo de

información. Es decir, están agrupadas dependiendo de si el hablante persigue que el oyente verifique o no el contenido proposicional o si, por el contrario, no pide la verificación sino una información específica sobre un elemento determinado de dicho contenido proposicional.

En un principio se podría pensar que ambos grupos coinciden con los dos tipos principales de estructuras interrogativas (polares y no polares), a través de las cuales se realiza el acto de forma directa, pero esto no es del todo cierto, ya que, como se ha visto en el capítulo anterior, el hablante puede realizar su petición de información a través de una gama de estructuras que no se corresponde con ninguno de esos dos grupos sintácticamente y, por tanto, no se pueden hacer generalizaciones de ese tipo.

Dentro del primer grupo, el formado por aquellas peticiones de información en las que el efecto ilocutivo perseguido es la verificación o no de su contenido proposicional, se puede hacer, además, otra subdivisión, según el comportamiento del oyente -que pasa a ser hablante- en su respuesta. Así hay un primer grupo formado por aquellas en las que éste reconoce este efecto y responde sólo y exclusivamente a lo que su interlocutor persigue y un segundo grupo en la que proporciona a su interlocutor una información adicional que cree que le puede ser útil o necesaria (Grice 1975, Good 1979).

En el primer grupo estaría actos como:

(428) B- Is this right for everybody, what I'm doing?

c- That's fine

A- (laughs)

(S&Q, p. 281)

donde c da una respuesta verbal y A no verbal a la petición de información nueva hecha por su interlocutora, siendo la respuesta de c la mínima que requiere el efecto ilocutivo perseguido por el hablante. O:

(429) A- [...] 'cos he he went up to Exton on Tuesday evening, didn't he?

c- Yes. I think he did.

A- mm ...

(S&Q, p.101)

También mínimo es el efecto ilocutivo en esta petición de confirmación de una presuposición, donde c confirma esa petición mediante una suposición, de la que no está seguro, si bien satisface a su interlocutora.

En el segundo tipo de este grupo, el efecto ilocutivo que produce la petición en el oyente -ahora hablante- es mayor, haciendo que éste no sólo confirme o no el contenido proposicional de su interlocutor, sino que la elabora, ocurriendo esto en peticiones de información que no piden, expresamente, esa

elaboración. Sería el caso de:

(430) A- [...] because they appear to be getting on very well, as far as one could see. This I've only

C- She's your age, isn't it?

A- She's my age. She's never been married. She's been in this steady, very ... really... good job, at lecturing at the training college now for ... Oh, it must be ten or twelve years

(S&Q, p. 748)

donde ante la petición de confirmación de una presuposición ("She's your age, isn't she?"), A no sólo la confirma sino que le da a su interlocutor una amplia información que no ha pedido sobre la persona en torno a la cual gira la conversación. A aprovecha esa petición de confirmación que le hace C para darle además la información que ella cree que C debe de tener.

También dentro de este tipo se podría incluir:

(430) A- [...] I don't think Romeo or Juliet are are explored very deeply as characters

B- Do you think that's necessary in a tragedy?

A- No. It is for the type of Shakesperian tragedy that develops later than Romeo and Juliet. The character of the tragedy whereby a character is led to downfall by his own ambition, say in the case of Macbeth or Brutus's short-sightedness about politics and, well, not false idealism but excessive idealism leads him on

B- You're now saying ...

(S&Q, p. 864)

donde ante una petición de información nueva por parte de B, A responde haciendo un análisis exhaustivo de la tragedia de Shakespeare. Sin embargo, en esta ocasión, el efecto ilocutivo que la preferencia de B crea en A tiene una explicación clara, ya que este intercambio comunicativo se realiza durante una entrevista en la que B pretende ser admitido para hacer un curso de literatura en una universidad londinense. Su elaboración, por tanto, nace de su deseo de enfatizar lo más posible su imagen positiva ante su entrevistador (Siegman 1980, Kalin y Rayko 1980) cosa que sólo puede hacer mostrando un extenso conocimiento de los temas que tratan en la entrevista, ya que de ella depende su futuro. Es cierto que en el ejemplo anterior la elaboración también se debe a un intento de A de enfatizar su imagen positiva ante su interlocutora, aunque en ese primer ejemplo la enfatización de la imagen positiva de A tiene menos importancia pragmática que en este último, al desarrollarse el intercambio comunicativo entre compañeras de trabajo y, en cierto modo, amigas.

En el segundo tipo se incluían aquellas preferencias en las que el hablante no pide la confirmación de una información, sino que pide una información determinada relacionada con el contenido proposicional de su preferencia, y en ellas también se podía hacer la distinción entre aquellas en que el interlocutor responde a ellas de una manera concisa, y aquellas en las que el interlocutor provee una información más amplia en

un intento de enfatizar su imagen positiva. Casos del primer grupo serían:

(431) B- And what are you then?

A- I'm on the Academic Council

B- Ah! Very nice position

(S&Q, p. 81)

donde B, después de haber estado intentando adivinar la posición de A en la universidad sin conseguirlo, decide preguntárselo de una manera directa y éste satisface su curiosidad sin dar más detalles, probablemente, para no amenazar la imagen negativa de su interlocutor, debido al desequilibrio que existe en el factor de poder. Otro ejemplo que podríamos incluir dentro de este grupo es:

(432) A- 'Cos you see Elstead is... is... Where is Elstead?

B- Well, it's east of Farnham and west of Guildford -Godalming

A- Think I'm on the wrong map

(S&Q, p. 291)

donde ocurre una cosa parecida a lo que ocurría en el ejemplo anterior, aunque con un equilibrio en los factores pragmáticos, lo cual indica que si el receptor de la petición de información no ha sido más explícito es porque cree que con la información que ha proporcionado a su interlocutor es suficiente para que

éste se de por satisfecho.

Dentro del segundo grupo se incluirían preferencias del tipo:

(433) A- [...] But it really was an experience

C- Sounds marvellous. Well, what was the outcome of all this? What transpired?

A- Nothing. I haven't heard a word. I mean, I you know, I say I think they made up their minds before they started, but I may be being a bit cynical about it. For instance, over sherry before dinner, the president was drivelling on about about what an absolutely splendid reputation St Mark's was building up for music scholarship and that's our music don over there, Miss [...]

(S&Q, p. 100)

donde dos amigas hablan de una entrevista de trabajo a la que ha ido una de ellas. La petición de información realizada de manera reiterativa mediante dos estructuras no polares sinónimas ("What was the outcome of all this? What transpired?") consigue el efecto deseado y a pesar de que su interlocutora no tiene demasiado que decir al respecto ("Nothing. I haven't heard a word") intenta enfatizar su imagen positiva (para que su interlocutora no crea que no está siendo cooperativa) mediante toda una explicación posterior que, realmente, su interlocutora no le ha pedido.

También dentro de este grupo está:

(434) a- [...] When did you decide to read English honours, that you would like to read English honours?

A- Well, I wanted to before I got married and, I mean that was my idea when I left school, and then I got married instead and

a- Yes

A- now the idea is

a- mm- and in these years, four years, since fifty-seven have you kept up [...]?

(S&Q, p. 765-766)

Aquí, a es un profesor de universidad y A está siendo entrevistada por él para ver si accede a un curso de filología inglesa. Es curioso ver el efecto que la petición de información nueva por parte de a ("When did you decide to read English honours, that you would like to read English honours?") tiene en A, que en un intento de enfatizar su imagen positiva lo más posible ante su entrevistador, empieza a darle una información adicional que realmente no le interesa y que, por tanto, interrumpe cuando considera que A ya ha satisfecho su interés con respecto a esa petición. En esta ocasión, lo curioso es que A termina por dar la imagen contraria a la que perseguía al intentar dar explicaciones complementarias.

Los ejemplos que se han visto hasta ahora se puede decir que son la norma general con respecto al efecto que persigue el hablante al emitir su preferencia, efecto que entiende el oyente y actúa en consecuencia. Sin embargo, hay casos en los que el

efecto perseguido por el hablante es ambiguo, y su interlocutor tiene que arriesgar su imagen positiva con su respuesta, sobre todo si en la situación física en la que están no hay nada que pueda romper la ambigüedad del acto. Son casos como:

(435) A- Are you going to college tomorrow?

B- Indeed, I am

A- Have you set the alarm clock?

B- er ... yeah

A- Good night then

B- Don't you want to know the time I've set it for?

A- No, I can guess

(Natural, 12)

Este intercambio comunicativo se desarrolla entre una pareja de jóvenes que se están preparando para irse a dormir. La petición de información ambigua es la que hace A en su segunda intervención ("Have you set the alarm clock?") y de ahí el que B dude por unos momentos con respecto a cual será el efecto que verdaderamente persigue, ya que en la situación en la que se encuentran, la petición de información puede tomarse como directa -como de hecho la toma B en el ejemplo- o de manera indirecta, equivalente a "What time did you set the alarm clock for?" y de ahí el que B pida una confirmación de su presuposición posteriormente. En este caso, el hablante arriesga su imagen positiva con la contestación que da a A, respondiendo tan sólo a una de las interpretaciones de la petición de información. Sin

embargo, en este caso concreto, B podría haber salvado la situación respondiendo, simplemente, "I've set it for half seven" -por ejemplo- donde se incluirían ambas interpretaciones del contenido proposicional del acto de su interlocutor.

En el ejemplo arriba mencionado, el hablante arriesga en su respuesta y acierta, sin embargo, hay casos en los que esto no ocurre, y el efecto perseguido por el sujeto que realiza la petición de información no es satisfecho por su interlocutor. Se produce, entonces, el llamado "error pragmático", que es lo que vamos a tratar a continuación.

9.2. EL ERROR PRAGMATICO

El error pragmático es el último fenómeno que vamos a tratar con respecto al acto de petición de información. Como hemos dicho más arriba, se produce cuando el receptor de un acto de petición de información no entiende lo que su interlocutor le ha querido decir y, por tanto, éste no consigue la información que esperaba.

Pocos son también los lingüistas pragmáticos que han intentado analizar este fenómeno al estudiar los actos de habla, ya que pocos son, como hemos dicho al principio de este capítulo, los que tienen en consideración al receptor del acto. Las referencias encontradas con respecto a este fenómeno (Thomas 1983, Levinson 1987, Leech 1983, Riley 1990) son mínimas. Sin

embargo, merece la pena ocupar, aunque tan sólo sea un pequeño espacio, en intentar aclarar un poco este concepto. La definición general sobre el fenómeno viene dada por Riley (1990: 234) al afirmar:

"Pragmatic error is the label we attach to a wide range of gaffes, clangers, faux pas, dropped bricks and misunderstandings. Consequently, it is vain to attempt to produce a precise definition which will cover them all [...]."

donde simplemente hace una lista de las diferentes cosas que pueden ser consideradas como error pragmático. Sin embargo, Thomas es un poco más específica y hace una distinción entre dos tipos principales de errores:

"Pragmalinguistic failure [...] occurs when the pragmatic force mapped by a speaker onto a given utterance is systematically different from the force most frequently assigned to it by native speakers of the target language, or when speech act strategies are innappropriately transferred from L₁ to L₂.

Sociopragmatic failure [...] refers to the social conditions placed on language in use [...] while pragmalinguistic failure is basically a linguistic problem, caused by the differences in the linguistic encoding of pragmatic force, sociopragmatic failure stems from cross-culturally different perceptions of what constitutes appropriate linguistic behaviour."

(Thomas 1983: 99)

El problema de su distinción es que parece olvidar que el error pragmático no solamente ocurre cuando un hablante intenta

traspasar estructuras desde su primera lengua a otra segunda, sino que también puede ocurrir en un intercambio comunicativo cuando todos los hablantes están utilizando su lengua materna o primera lengua.

Quizás, el hecho de que siempre se mencione el error pragmático en estudios de lingüística comparada se debe a que el fenómeno presenta características generales claras al depender de motivos culturales de los que participan, de muy diferente manera, los participantes en un intercambio comunicativo, pero no por esto hay que pensar que el error pragmático sólo se produce en estas condiciones (por inferencias de culturas diferentes).

El error pragmático que nos interesa aquí no es el contenido en la definición de Thomas sino el contenido en la más general de Riley, sobre la cual habría que hacer unas pequeñas modificaciones para acercarla más a lo que nosotros entendemos por error pragmático. Como se ha dicho más arriba, la definición de Riley se compone de una lista de fenómenos que pueden ser considerados dentro del fenómeno general del error pragmático y lo que nosotros queremos proponer es una definición que pueda hacerse extensiva a todos los actos de habla que los hablantes nativos pueden realizar en su lengua. Por lo que se ha visto hasta ahora del funcionamiento de los diferentes actos de habla -en la primera parte de este trabajo- y el acto de petición de información en particular, se podría decir, casi con total certeza de no equivocarnos al aventurar una definición, que:

"El error pragmatico es el resultado de un proceso inferencial equivocado por parte del oyente en el discernimiento de la fuerza ilocutiva de la proferencia emitida por su interlocutor en el acto realizado."

Es decir, cuando el error pragmático se produce entre hablantes nativos de una lengua nace de un fallo en el proceso inferencial que realiza el receptor de la proferencia para entender la intención del emisor al realizar el acto. Fallo que puede venir dado por muy diversas causas; causas que se pueden agrupar, de manera general, en dos grandes grupos, ya sean lingüísticas o extralingüísticas.

Las causas lingüísticas pueden ser muchas y variadas, dependiendo del tipo de acto y de su realización, pero englobarían todas aquellas que tienen que ver con la sintaxis, la fonética, la entonación y la semántica del contenido proposicional de la proferencia que emite el hablante, mientras que las causas extralingüísticas -también numerosas- agruparían a todas aquellas que tienen que ver con los factores socioculturales y situacionales que rodean la proferencia y a los participantes en el intercambio comunicativo.

En la petición de información, que es el acto que nos ocupa, podemos encontrar las causas del error pragmático en ambos grupos, como veremos a continuación. Sin embargo, antes de

empezar su análisis se podría hacer otra puntualización más: en el capítulo anterior se intentó dejar clara la diferencia que existe entre la fuerza ilocutiva del acto y la intención del hablante al emitirlo, diferencia que va a ser muy importante para distinguir los dos tipos de errores pragmáticos que se pueden producir en el acto de petición de información, según afecte, precisamente, a la intención del hablante -el oyente no la satisface- o a la fuerza ilocutiva del acto -el oyente entiende una fuerza ilocutiva distinta. Pasemos, pues, a ver que ocurre en estos dos casos.

9.2.1. EL ERROR PRAGMATICO EN LA FUERZA ILOCUTIVA

El error pragmático en la fuerza ilocutiva del acto se produce cuando el hablante realiza una petición de información a través de una preferencia que el oyente toma con otra fuerza ilocutiva totalmente distinta. Sería el caso de:

(436) A- Have you any change?

B- Yeah, here you are

A- No, I meant, Do you need any change for your ticket? I've got plenty

(Natural 2)

Aquí, los participantes son dos jóvenes que, en el preciso momento en el que ocurre el intercambio comunicativo, se están subiendo a un autobús londinense, en los que hay que meter el

dinero exacto en un aparato que existe al lado del asiento del conductor para obtener el billete. El error pragmático se debe, por tanto, claramente, a factores contextuales. Con su petición de información, A intenta enfatizar su imagen positiva ante su interlocutor, queriéndole ofrecer cambio antes de que éste tenga que estar ante la necesidad de pedirselo. Este, por el contrario, confunde la fuerza ilocutiva de la preferencia e infiere que lo que su interlocutor está haciendo es salvaguardar su imagen negativa -la de B- pidiéndole cambio de una manera indirecta, como correspondería debido al peso específico de la preferencia y responde ante lo que ha inferido en consecuencia: ofreciendo él también dinero a su interlocutor, por lo que A se ve en la obligación de corregir el error y explicar claramente a su interlocutor la fuerza ilocutiva que había pretendido con su acto -la literal de la preferencia.

Otro ejemplo de este tipo de errores es:

(437) A- And you are ...?

B- I'm what?

A- (laughs) What's your name?

B- What? me first name?

(Educating Rita)

donde A es un profesor universitario y B una alumna que acaba de llegar a su despacho mandada por la "Open University" para que A sea su tutor en un curso de literatura inglesa. En este ejemplo,

por el contrario, el error pragmático viene dado por causas lingüísticas. Al estar el acto de petición de información realizado de una manera indirecta, mediante una estructura enunciativa, con una leve entonación final ascendente, casi imperceptible, B -debido a sus nervios- no se da cuenta de ésta última y entiende que A ha realizado un acto de enunciación -como le correspondería a la preferencia según su estructura sintáctica- y, al no entender lo que A pretende decirle, realiza, a su vez, una petición de elaboración mediante una de las llamadas "preguntas eco", pidiéndole, precisamente, la información que A no ha incluido porque no la sabe -y que le ha pedido a ella mediante su preferencia anterior.

También dentro de este grupo incluiríamos:

(438) A- [...] I mean, you know, the light can play very funny tricks, you know?

B- No, I don't know

A- Couldn't it have been a reflection?

(Rising Damp)

Aquí A es un hombre que se hace pasar por policía y B es un hombre maduro que está denunciando haber visto una sombra -que piensa que era un ladrón- en su jardín. Este intercambio comunicativo tiene lugar, precisamente, justo después de haberle explicado B a A sus sospechas. Como es de noche y apenas se ve en el jardín, A -que es realmente el ladrón- le sugiere a B que,

quizás sea sólo producto de su imaginación, y lo hace por medio de una estructura enunciativa ("I mean, you know, the light can play very funny tricks, you know?") que contiene dos marcadores pragmáticos que indican que lo que el hablante está diciendo pertenece al conocimiento general común de ambos participantes -siendo ambos "you know"; el primero de los cuales tiene una entonación enunciativa y el segundo ligeramente ascente al final, que es el que le da a la preferencia la fuerza ilocutiva de sugerencia. Sin embargo, la entonación ascendente final confunde a su interlocutor y hace que éste la tome como una petición de información, contestando en consecuencia, siendo también posible que se deba a un deseo de ser conscientemente no cooperativo por la amenaza a su imagen negativa que supone la preferencia de su interlocutor y, por tanto, decida tomar el acto de manera literal.

En este último ejemplo ocurre el fenómeno contrario al visto en dos ejemplos anteriores. En efecto, en los dos primeros casos, veíamos como el oyente confunde la petición de información con otra fuerza ilocutiva distinta -que en nuestros ejemplos eran la de enunciación y la petición o ruego- y en este último hemos visto como otra fuerza ilocutiva -la de sugerencia- es confundida por la de petición de información. También es éste el caso de:

(439) A- Could we have our bill, please?

B- Yes, you could

A- Could we have it now, please? We're catching a

train at nine thirty

B- All right! All right!!

(Fawltly Towers)

En este ejemplo, los participantes se encuentran en la recepción de un hotel, donde A es un cliente y B el dueño, que, en el momento en que el intercambio comunicativo ocurre, está intentando colgar un cuadro en una pared. La primera preferencia de A es claramente una petición o ruego realizada a través de una estructura interrogativa polar encabezada por "could" por motivos de cortesía; sin embargo, la respuesta de B es la que correspondería al significado literal del acto -la petición de información- ya que, después de dar su respuesta, sigue tranquilamente colgando el cuadro, ignorando a sus interlocutores, de ahí que A repita su petición o ruego utilizando también estrategias de cortesía pero de una manera más clara, enfatizando el adverbio temporal "now". Aquí el error pragmático es intencionado -al contrario que en los ejemplos anteriores- y se debe al deseo de B de enfatizar su propia imagen negativa, no queriendo aceptar imposiciones, a la vez que contribuye a la comicidad de la situación, creada de manera consciente por el guionista.

El error pragmático en la fuerza ilocutiva de una preferencia responde, por tanto, a una confusión del oyente con respecto a la fuerza ilocutiva del acto que ha proferido el

hablante, o bien porque sea ambiguo, o bien porque no entiende alguno de los marcadores de inferencias que existen en la preferencia de su interlocutor. En algunos casos excepcionales, el oyente puede incurrir en el error pragmático de una manera consciente, siendo éste un indicador claro de su deseo de enfatizar su propia imagen negativa ante su interlocutor.

9.2.3. EL ERROR PRAGMATICO EN LA INTENCION DEL HABLANTE

Se decía al principio de esta sección que el error pragmático puede venir dado tanto en la fuerza ilocutiva de la preferencia, como en las ulteriores intenciones del hablante al realizar su acto. Se ha visto ya el primero de estos casos arriba y se dedicarán la siguientes páginas a ver unos pocos ejemplos del segundo caso, en los que el oyente no entiende exactamente cual es la intención del hablante al realizar ese acto de petición de información. Veamos, pues, el primero de los ejemplos:

(439) a- and you have enough to be a full-time student for at least three years?

A- Yes, yes

a- And what about your little girl?

A- Well, my husband makes an allowance for her and my father is making a covenant for her

a- Yes. I didn't mean financially. I took it that you'd answered that I meant ...mm... from the point of view of care and attention

A- Oh! of her care, yes! Oh, yes! I am living with

my cousins and there's a Swedish girl [...]

(S&Q, 765)

Este intercambio comunicativo se desarrolla durante una entrevista en una universidad inglesa, en la cual a es el examinador y A una chica, separada, que quiere hacer un curso de literatura. Justo antes del ejemplo, la conversación gira en torno a los problemas económicos que se le pueden plantear a A si hace el curso, quedando para a el tema cerrado en las dos primeras intervenciones de nuestro ejemplo. De ahí, a intenta cambiar la dirección del discurso, mediante una petición de información nueva ("And what about your little girl?") realizada de una manera directa a través de una estructura interrogativa. El problema es que a utiliza el marcador pragmático "and", que A toma con su valor semántico literal y responde en la dirección que estaba establecida anteriormente, por lo que a tiene que explicarle cual era su intención real con su acto, para que el discurso cambie, efectivamente, de dirección.

(440) A- When we had our cottage ... when we had our cottage ... we gave our visitor tea, on the lawn

B- I did the same

A- On the lawn?

B- I did the same

A- You had a cottage?

B- Tea on the lawn

(No Man's, p. 90)

En este ejemplo son dos hombres mayores los participantes. A está recordando los viejos tiempos y cuando B reitera su primera afirmación A hace dos peticiones de clarificación que no parecen ser entendidas por su interlocutor, que sigue reiterando la primera afirmación de A, como si fuera ésta sobre la cual A ha dirigido su petición. No se puede decir que la ignora porque, de hecho, proporciona una respuesta a su interlocutor en cada caso, aunque no sea la que se corresponde con la intención de éste. Aquí la explicación del error pragmático es un poco más complicada, aunque se puede pensar que se debe a que B padece demencia senil y no puede procesar demasiado bien la información que recibe de su interlocutor.

Otro ejemplo de este tipo de error pragmático sería:

(441) A- What does he do then?

B- He's in the building trade. He's got his own van

A- He don't live here, do he?

B- Once I get that shed up outside ... I'll be able to give a bit more thought to the flat, you see. Perhaps I can knock up one or two things for it. I can work with my hands, you see. That's one thing I can do. I never knew I could [...]

(Caretaker, 49)

En este ejemplo son dos hombres los que participan en este intercambio comunicativo. A tiene un pasado incierto, y se acaba de refugiar en casa de B, que le ha ofrecido que pase la noche allí. En la conversación se ha mencionado que B tiene un hermano

y A intenta obtener la mayor información posible sobre él. Las primeras peticiones de información son contestadas por B satisfaciendo la intención de A; sin embargo, la petición de información que más interesa a A -que es saber si también vive allí- no es satisfecha por su interlocutor, a pesar de que realiza su acto por medio de una "tag-question" con la intención de que B sólo tenga que confirmar -en caso de que así sea- su presuposición. Esto es debido, sobre todo, a factores situacionales, ya que B es un hombre al que su hermano considera un poco retrasado y apenas tiene compañía, por lo cual, cuando al final consigue alguna, le interesa más que su interlocutor conozca lo que él entiende por su imagen positiva, que mostrar ésta de una manera práctica intentado ser amable con él -satisfaciendo, por ejemplo, sus peticiones de información, consiguiendo así justamente lo contrario: enfatizar su imagen negativa.

Este tipo de error pragmático, pues, se puede resumir diciendo que ocurre cuando el oyente no entiende qué tipo de petición de información ha realizado su interlocutor y, por tanto, su respuesta no satisface a éste, o no satisface la intención con la que había realizado su acto en un primer momento.

Cabe pensar, con todo lo dicho hasta ahora, que el error pragmático viene dado por el oyente, aunque en algunos casos el hablante puede inducir a él por el tipo de preferencia con el que

realiza su acto. En cualquier caso, es él el que sale perjudicado ya que no consigue el fin que pretendía con su petición de información. El acto puede verse afectado de muy diversas maneras, pudiendo incluso llegar a su total anulación, como es el caso de los dos últimos ejemplos que hemos visto, pero también pueden verse afectados los participantes por él, y es precisamente todos estos efectos los que se va a tratar en la última sección de este capítulo.

9.3 EL EFECTO DEL ERROR PRAGMATICO

Los efectos que pueden llegar a producir los errores pragmáticos en el acto de petición de información pueden ser, como hemos esbozado más arriba, muchos y variados, pero creemos que se pueden agrupar en dos categorías principales, dependiendo de si afectan al discurso o si afectan a los participantes, aunque, en cualquier caso, ambas categorías están siempre unidas ya que no se puede tener en cuenta una sin mencionar la otra.

En el discurso, el error pragmático puede crear confusión en cuanto a los temas que se están tratando y pueden también, como hemos visto, cambiar por completo su dirección sobre todo cuando, como en el último ejemplo expuesto, el hablante ignora por completo la petición de información realizada por su interlocutor (Coulthard 1977). También puede crear un efecto cómico, como en el ejemplo que se ha mencionado de

"Educating Rita", donde uno de los participantes no puede contener la risa ante el error de su interlocutora, pero también puede crear una situación, en cierta medida dramática, si el que realiza la petición de información se siente molesto por el error de su interlocutor. En cualquier caso, está claro que cuando se produce, siempre sale malparada alguna de las imágenes de los participantes en el intercambio comunicativo y, por tanto, se puede decir que sus consecuencias pragmáticas en el discurso son considerables y, como decíamos al principio de esta sección, es por eso por lo que no puede ser ignorado cuando se intenta analizar en profundidad el funcionamiento de un acto de habla.

En el caso de la petición de información es un elemento fundamental en su realización, ya que el fin de un acto de petición de información es, precisamente, obtenerla y si por cualquier motivo ésta no se consigue, puede que el hablante haya realizado una preferencia con esa intención, pero su fuerza ilocutiva no ha sido asimilada por su interlocutor y, por tanto, se puede decir que el acto no se ha realizado felizmente.

NOTAS

(1) En Collins Cobuild English Language Dictionary (1987:928) están recogidas todas estas funciones:

"Mm is used in writing to represent a sound that you make when someone is talking, to indicate that you are listening to them, that you agree with them or that you are preparing to say something [...]"

(2) Lógicamente, es en las acotaciones teatrales donde mejor viene descrito este tipo de respuestas. En este sentido es muy interesante el artículo de Scherer 1980.

X. CONCLUSIONES

Con este estudio se ha intentado tratar el tema de la fuerza ilocutiva de la petición de información en el inglés británico contemporáneo desde una perspectiva puramente pragmática, haciendo especial hincapié en aquellos elementos situacionales y contextuales que adquieren especial importancia en lo que concierne al significado de la preferencia en el intercambio comunicativo en el que se desarrolla.

Para ello se empezó haciendo una exposición de qué es lo que puede ser considerado un acto de habla, qué es exactamente la fuerza ilocutiva de una preferencia y las diferencias que hay entre un acto de habla directo y uno indirecto, ya que desde las teorías pioneras de Austin y Searle han sido muchas las modificaciones que se han hecho en estos conceptos debido a la inclusión de importantes principios sociales y contextuales que han surgido en lingüística dentro de disciplinas afines, como son la sociolingüística y el análisis del discurso. Así, se vió que los actos de habla pueden ser considerados como las unidades más pequeñas, con significado, de las que se compone un intercambio comunicativo, que pueden coincidir o no con los límites tradicionales de la oración gramatical, pero que en ningún caso, hay que confundir con ella. Se vió también que los actos

illocutivos tienen todos, como mínimo una fuerza ilocutiva, que se define como la función que posee una preferencia en el discurso y viene dada por la conjunción de factores tanto sintácticos, como semánticos, fonéticos y pragmáticos, en los que tienen una importancia muy especial el hablante que lleva a cabo el acto y las intenciones con las que lo realiza. Así pues en nuestro estudio, se consideraron actos directos aquellos que poseían sólo una fuerza ilocutiva única en el discurso e indirectos aquellos que poseían más de una y que requerían de procesos inferenciales más complejos por parte del oyente para poder llegar a su significado final.

En este marco meramente searliano en el que centramos nuestro estudio, se pasó posteriormente a definir cuales eran los componentes pragmáticos de los actos ilocutivos y la importancia que cada uno de ellos tenía dentro de ellos. Se expuso, en primer lugar, el concepto de participantes y se vió como en algunos actos, como el que a nosotros nos ocupa, es tan importante el que lo realiza (el hablante) como el que lo recibe (el oyente), ya que por su naturaleza pertenece a ese tipo de actos que invitan siempre a una respuesta por parte del interlocutor y, por tanto, éste no puede ser olvidado en un análisis serio. En relación con la importancia del oyente en el acto ilocutivo, se estudió también la diferencia que existe entre el efecto ilocutivo de un acto y su efecto perlocutivo, siendo ésta que en el primer caso el efecto se produce de una manera natural -era lo que se mencionaba antes de que el acto en si invita a una respuesta por

parte del oyente en todos los casos- y en el segundo, el efecto es buscado de manera consciente por el hablante mediante un acto que en si mismo, no invita a una reacción por parte de su interlocutor. Se analizaron, en segundo lugar, las diferencias que existen entre el contexto lingüístico que rodea la emisión del acto ilocutivo y la situación comunicativa real en la que éste se desarrolla, siendo también estos dos elementos de suma importancia en el discernimiento de la fuerza ilocutiva de la preferencia que emite el hablante. Así como se explicó, también, ~~porqué~~ nosotros preferíamos el término pragmático de preferencia -proveniente de la filosofía del lenguaje- en lugar del término emisión, más propio de las teorías de la comunicación.

Después de ver, de manera general, lo que se entiende, independientemente del tipo (o tipos) de fuerza ilocutiva que posea, por un acto ilocutivo, el análisis se centró en el acto de petición de información en el inglés británico contemporáneo, definiendo, en primer lugar, lo que nosotros entendíamos por éste. Así, se vió que hay tres actos que se pueden considerar relacionados, en cierto modo, pero que no se deben confundir en las teorías pragmáticas. En primer lugar, se vió que el acto de petición de información se puede confundir con la pregunta, que debe ser considerado como algo completamente distinto, ya que en la categoría de preguntar se han venido incluyendo toda una gama de fenómenos semánticos que no se pueden considerar peticiones de información en nuestro marco general de análisis, como pueden ser las preguntas indirectas y las libres indirectas.

Intentamos dejar claro, pues, que preguntar no es lo mismo que pedir información y que en las teorías pragmáticas lo que interesa es la petición de información como tal y no la pregunta, que como ya se ha dicho hay que tratarla como la expresión-ejemplar de la fuerza ilocutiva de petición de información. Se vió también el paralelismo que hay entre la petición o ruego y la petición de información, siendo, a la vez, dos actos totalmente diferentes. En primer lugar, la petición o ruego tiene una forma directa de estructura imperativa, mientras que la petición de información tiene una forma directa realizada por estructuras interrogativas, con lo que esto lleva consigo para el significado de la preferencia: mientras que en la petición de información incluso la forma directa tan sólo invita al interlocutor a proporcionar una respuesta, en la forma directa de la petición o ruego se obliga, en cierto modo, al interlocutor a proporcionarla, sólo existiendo en estas últimas el derecho del interlocutor a no llevarlo a cabo si se hace mediante una forma indirecta realizada a través de una estructura interrogativa, cuya fuerza primaria es, como ya hemos dicho, la de petición de información.

Una vez definido el acto de petición de información y habiendo visto las características propias que posee siguiendo las teorías searliananas, que lo diferencian de otros actos afines, se pasó a un estudio detallado de las características formales que lo constituyen dependiendo del tipo de realizaciones que para él puede elegir el hablante. Así se vió cómo se clasifican las

diferentes realizaciones del acto, ya se trate de realizaciones directas o indirectas y como tanto la forma sintáctica de las preferencias como su entonación son importantes en el significado final del acto; se apuntó también la importancia de elementos meramente semánticos -como son las "palabras wh-"- y como la unión de todos estos elementos hace que el oyente comprenda qué tipo de información persigue el hablante en los actos directos. En los actos realizados de una manera indirecta, la estructura sintáctica, así como la entonación y los factores semánticos de la preferencia ayudaban al oyente a discernir el significado del acto, pero son los factores meramente pragmáticos los que hacen posible la asociación de este tipo de estructuras al acto de petición de información.

Así se pasó, pues, a estudiar cada uno de esos componentes extralingüísticos que hacen que el hablante opte por un tipo de realización u otra; componentes que se dividieron en elementos relacionados con el grado de cortesía que el hablante cree que tiene que incluir en su acto y elementos que pertenecen estrictamente a las intenciones subyacentes que puede tener el hablante al realizar la petición de información, para poder conseguir así una clasificación pragmática de las diferentes realizaciones del acto de petición de información en el inglés británico contemporáneo.

Se puede decir que teniendo en cuenta todos los factores mencionados hasta ahora, la petición de información en inglés

británico contemporáneo se puede clasificar en dos grandes grupos, de los que luego se establecerán las subdivisiones oportunas.

En primer lugar está la petición de información nueva, que se produce cuando uno de los participantes en el intercambio comunicativo se cree en la necesidad de obtener una información de la que carece. Las intenciones subyacentes del hablante al realizar este tipo de petición de información pueden ser variadas y, por esto, se establecieron diferentes subclasificaciones, dependiendo de si ese acto de petición de información nueva que solicitaba constituía todo el intercambio comunicativo que se realizaba entre los participantes o si, por el contrario, esa petición de información formaba parte de una unidad mayor.

Si en si mismo constituía todo el acto discursivo se vió que las realizaciones podían ser variadas, dependiendo de la cortesía que el hablante creía necesaria en la situación en la que se encontraba. Así, podía haber actos que iban precedidos de un saludo, actos en los que se incluía alguna forma de disculpa por parte del hablante para no amenazar la imagen negativa de su interlocutor y salvaguardar, a la vez, la suya propia, y actos con un grado de formalidad máxima en los que se incluía un preámbulo, explicándole al oyente el porqué de ese acto de petición de información.

Si el acto de petición de información nueva estaba

incluido dentro una unidad mayor -el discurso- se podía hacer una nueva distinción, dependiendo de si el acto abría la situación discursiva o si, por el contrario, era sólo un movimiento más de uno de los participantes. Si el acto abría la situación discursiva, el tipo de realización elegida por el hablante dependía, en gran medida, también, del tipo del grado de cortesía que éste creía necesario, prefiriéndose las realizaciones directas en aquellos casos en los que la cortesía necesaria era nula o mínima, y las realizaciones indirectas en aquellos casos en los que el grado de cortesía requerido por la situación era mayor. Si el acto de petición de información nueva no abría el discurso, la distinción se hacía dependiendo de si el acto cambiaba la dirección del discurso o no la cambiaba. Si la petición de información nueva no cambiaba la dirección del discurso, se veía que normalmente se realizaba de una manera directa y constituía tan sólo una desviación momentánea, desviación que siempre venía propiciada por alguno de los temas que se estaban tratando en el momento que ocurría la petición de información y servían al hablante para intentar entender un poco mejor de lo que se estaba tratando. Si la petición de información nueva cambiaba la dirección del discurso, entonces se volvía de nuevo a la distinción hecha según el grado de cortesía que el hablante creía que debía tener su acto y, así, se podían encontrar realizaciones directas si el grado de cortesía era mínimo o nulo, y realizaciones indirectas si el grado de cortesía requerido era mayor, pudiéndose llegar incluso a la petición de permiso para establecer ese cambio de dirección en el discurso.

Un caso especial que se mencionaba en este tipo de peticiones de información nueva era el constituido por las entrevistas, en las cuales, y a pesar de que el grado de cortesía requerido fuera grande, se preferían normalmente las realizaciones directas, atenuadas, sin embargo, por la inclusión de algún verbo modal en la preferencia que mostrara al oyente el grado de tentatividad de la preferencia; es decir, que mostrara el deseo del hablante de que su petición de información no fuera considerada como una imposición por parte de su interlocutor, quedando con este último grupo clasificadas todas las peticiones de información nueva en el inglés británico contemporáneo.

Si lo que pretendía el hablante era no obtener una información nueva, sino una información relacionada de alguna manera con algo de lo dicho anteriormente en el discurso, las realizaciones del acto variaban dependiendo de cuales eran exactamente las intenciones del hablante y, así, se dividían las diferentes realizaciones en tres grupos principales, dependiendo de si lo que pretendía el hablante era una clarificación de una información mencionada anteriormente, si lo que pretendía era una elaboración o explicación o de si su intención era obtener la confirmación o no de una presuposición que había hecho con algo relacionado con el discurso. En las peticiones de clarificación se podía establecer una nueva subdivisión, dependiendo de si el hablante quería una clarificación en si de lo dicho anteriormente o pretendía tan sólo que el hablante le repitiera, literalmente, lo dicho anteriormente, lo cual podía estar debido a un mal

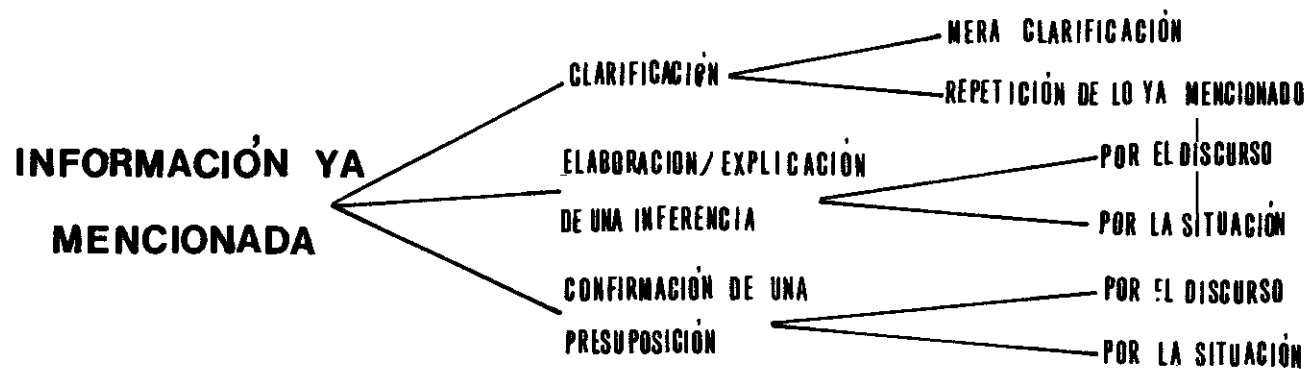
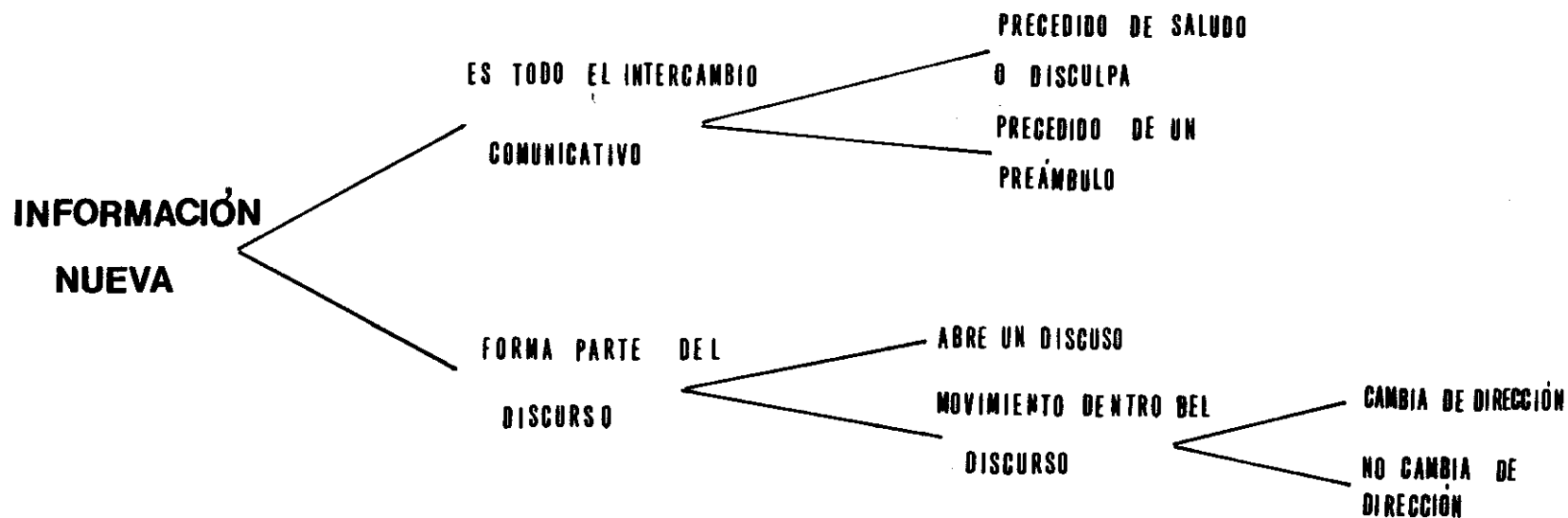
entendimiento de la preferencia por causas físicas o propiamente del discurso -lingüísticas- o a la sorpresa o incredulidad por parte del hablante -que realizaba esa petición- ante lo dicho anteriormente por su interlocutor. En las peticiones de elaboración o explicación, el hablante que realizaba el acto pedía a su interlocutor la confirmación de una inferencia hecha mientras que en el caso de las peticiones de confirmación de una presuposición, el hablante lo que somete al juicio de su interlocutor es una presuposición, pudiéndose dar estos dos últimos tipos de peticiones debido a algo que se encuentra en el discurso o a algo que se encuentra en la situación física en la que se desarrolla el intercambio comunicativo. En este último grupo general de petición de una información que no puede ser considerada como nueva, el grado de cortesía que se requiere en la situación también es importante en la realización del acto, pero influyen, además, otros factores ajenos a él, ya que, por lo general, se puede decir que cada una de estas subdivisiones tiene una forma característica de realizarse. Se incluyen en este tipo de preferencias los marcadores del discurso, que son unidades léxicas vaciadas, en general, de significado semántico, pero con una gran carga de significado pragmático, cuya función no es otra que el unir el acto con el discurso.

Por último, se trató de establecer la importancia de considerar, también, la reacción del oyente ante el acto de petición de información realizado por el hablante, a lo que nosotros nos referíamos como "efecto ilocutivo". El efecto

illocutivo es importante porque, como ya se dijo en su momento, el acto de petición de información no puede considerarse "felizmente realizado" -siguiendo el espíritu de Austin- si no se tiene en cuenta si el hablante consigue, efectivamente, la información que perseguía con su acto; estando ese deseo de recibirla definido por la condición de sinceridad y la intención ilocutiva. Estamos aquí, como ha sido nuestra intención a lo largo de todo este trabajo, considerando el acto de petición de información no sólo como una preferencia aislada que se realiza dentro del discurso, sino como un acto que invita al oyente a participar en un intercambio comunicativo y que, por consiguiente, requiere de esa participación para su completa ejecución. Se habló, pues, por último de esa participación del oyente, poniendo especial atención en un fenómeno mínimamente estudiado hasta ahora, pero que nosotros consideramos de gran importancia, ya que supone que el hablante que había realizado la petición de información, no obtenga la información que perseguía. Es, en definitiva, el error pragmático y a sus consecuencias en el acto de petición de información. Se vió que el error pragmático venía producido por un fallo en el proceso inferencial que tenía que realizar el oyente al discernir el significado del acto que había realizado el hablante, y se podía dar tanto en lo que se refería a la fuerza ilocutiva del acto, lo que producía un cambio de fuerza ilocutiva por parte del oyente y por tanto, una respuesta acorde con esa fuerza ilocutiva errónea que él le atribuía, o un error en el discernimiento de las intenciones del hablante al realizar el acto de petición de información, con lo cual la respuesta de

su interlocutor no satisfacía sus expectativas.

Con esto, creemos, el propósito que nos hicimos al principio de este trabajo queda realizado. Hemos intentado estudiar de manera profunda y sistemática todo aquello que está relacionado con la petición de información en el inglés británico contemporáneo, aunque no por esto tengamos la absoluta certeza de que lo que aquí se ha hecho es todo lo que se puede hacer con respecto al tema de la petición de información. Somos conscientes de que el estudiar hasta las últimas consecuencias este acto, de manera pragmática, nos podría llevar toda una vida de investigación y trabajo, ya que cada día nos encontramos con nueva bibliografía que aporta ideas muy interesantes al tema de los actos de habla en general y al del acto de petición de información en particular, al ser un acto escasamente estudiado en la teoría pragmática general hasta la actualidad. Esperamos haber dado una idea de la importancia que tienen los factores pragmáticos en la petición de información y de la utilidad que tiene la teoría de los actos de habla en el análisis de la comunicación humana, si en ella se incluyen los logros de otras disciplinas afines.



FUERZA ILOCUTIVA
DE PETICIÓN DE
INFORMACIÓN:
REALIZACIONES
PRAGMÁTICAS

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

ACERO, J.J., E. BUSTOS y D. QUESADA (1985): *Introducción a la filosofía del lenguaje*, Madrid: Catedra-Teorema (serie mayor).

ACERO, J.J. (1989): "Derrida vs. Austin-Searle: ¿dos tradiciones en pugna? en Jacques Derrida: "¿cómo hablar y otros textos?", Barcelona: Suplementos Anthropos, nº13, pp.123-126.

AKMAJIAN, A., R.A. DEMERS, y R.M. HARNISH (1988): *Linguistics. An Introduction to Language and Communication* (2nd edition), Massachusetts: the MIT Press.

AKMAJIAN ET AL. (1984): *Lingüística. Una introducción al lenguaje y la comunicación*, Madrid: Alianza.

ALBADALEJO MAYORDOMO, T. (1983): "Componente pragmático, componente de representación y modelo lingüístico-textual", en BERNARDEZ (comp.) (1987), pp. 179-228.

ALLAN, K. (1986): *Linguistic Meaning* (2 vols.), London: RKP.

ANSCOMBE, G.E.M. (1956): "Intention" en WHITE (ed.), (1976), pp. 144-152.

APOLLON, W. (1991): "Theory and Practice in the Psychoanalytic Treatment" en RAGLAND-SULLIVAN, E. y M. BRACHER (eds.) (1991), pp. 116-140.

AQVIST, L. (1975): *A New Approach to the Logical Theory of Interrogatives*, Tübingen:TBL.

AUSTIN, J.L. (1956): "A plea for excuses", en WHITE (ed.) (1976) pp. 19-42.

AUSTIN, J.L. (1976): *How to Do Things with Words* (2nd edition), Oxford: OUP.

AYCKBOURN, A. (1982): *Jocking Apart and Other Plays*, Harmondsworth: Penguin.

Van der AUWERA, J. (1979a): "Pragmatic Presupposition: Shared

Beliefs in a Theory of Irrefutable Meaning" en
CHOON-KYU-OH y D.A. DINNEEN (eds.) (1979), pp. 249-264.

Van der AUWERA, J. (1979b): "Direct Speech Acts" en VANDEWEGHE,
W. y M. VAN DE VELDE (eds.) (1979): *Bedeutung Sprechakte
und Texte*, Tübingen: TBL, pp. 295-305.

Van der AUWERA, J. (1985): *Language and Logic*, Amsterdam:
Pragmatics and Beyond Series (CS 2), John Benjamins.

AYER, A.J. (1959): *Logical Positivism*, New York: Free Press.

AYER, A.J. (1973): *Russell*, London: Fontana.

BACH, K. (1982): *Linguistic Communication and Speech Acts*,
Cambridge, Mass.: The MIT Press.

BARTON, E.L. (1990): *Nonsentential Constituents*, Amsterdam: John
Benjamins.

BARWISE, J. y J. PERRY (1986): *Situation and Attitudes*,
Massachusetts: The MIT Press.

BATES, E. (1976): *Language and Context. The Acquisition of
Pragmatics*, Nueva York: Academic Press.

BENNETT, J. (1976): *Linguistic Behaviour*, Cambridge: CUP.

- BENSON, J.D. y W.S. GREAVES (eds.) (1985): *Systemic Perspectives on Discourse* (vol.1) (vol.XV en 'Advances in Discourse Processes' New Jersey: Ablex Publishing Corporation.
- BENSON, J.D., M.J. CUMMINGS y W.S. GREAVES (eds.) (1988): *Linguistics in a Systemic Perspective* (Current Issues in Linguistic Theory, n°39), Amsterdam: John Benjamins.
- BERLIN ET AL. (1973): *Essays on J.L.Austin*, Oxford: OUP.
- BERNARDEZ, E. (1982): *Introducción a la lingüística del texto*, Madrid: Espasa Calpe (Espasa Universidad)
- BERNARDEZ, E. (comp.) (1987): *Lingüística del texto*, Madrid: Arco/libros.
- BERRY, M. (1975): *Introduction to Systemics Linguistics (I. Structures and Systems)*, London: Batsford.
- BIK-MAY TSUI, A. (1987): "The Description of Utterances in Conversation", en VERSCHUEREN (ed.) (1991), pp. 229-248.
- BONIKOWSKA, M.P. (sin publicar): "The Speech Act of Complaining", Universidad de Lancaster: Lancaster Papers in Linguistics, n°33.

BOYD, W. (1982): *A Good Man in Africa*, London: Penguin.

BROWN, P y S.C. LEVINSON (1987): *Politeness. Some Universals in Language Use*, Cambridge: CUP.

BROWN, G. y G. YULE (1983): *Discourse Analysis*, Cambridge: CUP.

BURKHARDT, A. (ed.) (1990): *Speech Acts, Meaning and Intentions*, Nueva York: Walter de Gruyter.

BURTON-ROBERTS, N. (1985): "Pragmatics and Wittgenstein: Ostensive and non-descriptive definition", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 733-753.

BURTON-ROBERTS, N. (1986) *Analysing Sentences*, Harlow: Longman.

BUSTOS, E. (1986): *Pragmática del español*, Madrid: UNED.

BUTLER, C.S. (1985a): *Systemic Linguistics: Theory and Applications*, London: Batsford Academic and Educational.

BUTLER, C.S. (1985b): "Discourse Systems and Structures and their Place within an Overall Systemic Model" en BENSON & GREAVES (eds.) (1985), pp. 213-228.

- BUTLER, C.S. (1987): "Communicative Functions and Semantics" en M.A.K. HALLIDAY y R.FAWCET (eds) (1987), pp. 212-229.
- BUTLER, C.S. (1988): "Pragmatics and Systemic Linguistics" en *Journal of Pragmatics*, nº 12, North Holland: Elsevier Science Publishers, pp. 83-102.
- BUTLER, C.S. (1988): "Politeness and the Semantics of Modalised Directives in English" en BENSON, CUMMINGS & GREAVES (eds), (1988), pp. 119-153.
- CAMERON, D., F. McALINDEN y K. O'LEARY (1989): "Lakoff in Context: The Social and Linguistic functions of tag-questions" en COATES, J. y D. CAMERON (eds.) (1989), pp. 74-93.
- CAMPS, V. (1976): *Pragmática del lenguaje y filosofía analítica*, Barcelona: Ed. Península (Serie Universitaria, nº 129)
- CASAGRANDE, J.B. (1964): "Comanche Baby Language" en HYMES, D. (ed.) (1964), pp. 245-250.
- CARON, J. (1985): "Processing Connectives and the Pragmatics of Discourse" en VERSCHUEREN & BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 567-580.
- CICDOUREL, A.V. (1987): "Semantics, Pragmatics, and Situated

Meaning", en VERSCHUEREN (ed.) (1991), pp. 37- 66.

CLARK, H.H. y T.B. CARLSON (1980): "Hearers and Speech Acts" en *Language*, vol.58, nº2, 1982, pp. 332.373.

CHALKER, S. (1990): *English Grammar Word by Word*, Walton on Thames: Nelson.

CHOON-KYU-OH y D.A. DINNEN (eds.) (1979): *Syntax and Semantics: Presupposition* (Vol. 11), New York: Academic Press.

COATES, J. y D. CAMERON (eds.) (1989): *Women in Their Speech Communities*, Harlow: Longman.

COLE, P. y J.L. MORGAN (eds.) (1975): *Syntax and Semantics: Speech Acts* (Vol.3), New York: Academic Press.

COLE, P. (1975): "The Synchronic and Diachronic Status of Conversational Implicature" en COLE, P. and MORGAN, J.L. (eds), 1975.

COLE, P. (ed.) (1978): *Syntax and Semantics: Pragmatics* (Vol.9), New York: Academic Press.

COLE, P. (ed.) (1981): *Radical Pragmatics*, Nueva York: Academic Press.

CONNOR-LINTON, J. (1987): "A Sociolinguistic Model of Successful Speech Act Construction", en VERSCHUEREN (ed.) (1991), pp. 93-112.

CONTINI-MORAVA, E. (1989): *Discourse Pragmatics and Semantic Categorization*, Berlin: Mouton de Gruyter.

COOPER, D.E. (1973): *Philosophy and the Nature of Language*, Harlow: Longman Linguistic Library.

CORUM, C., T.C. SMITH-STARK Y A. WEISER (eds.) (1973): *Papers from the 9th Regional Meeting of the Chicago Linguistics Society*, Chicago: Chicago Linguistic Society.

COULTHARD, H. (1977): *An Introduction to Discourse Analysis*, Harlow: Longman.

DAVIES, E.C. (1985): "On Types of Meaningfulness in Discourse" en BENSON & GREAVES (eds.) (1985), pp.229-247.

DAVIS, S. (1985): "The Distinction between Semantics and Pragmatics", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 685-693.

DAVISON, A. (1975): "Indirect Speech Acts and What to Do with Them" en COLE, P. and MORGAN, J.L. (eds.), 1975.

DERRIDA, J. (1977): "Limited Inc. abc", en *Glyph* (1977), vol II, pp. 162-254.

(Van) DIJK, T.A. (1977): *Text and Context. Explorations in the Semantics and Pragmatics of Discourse*, Harlow: Longman Linguistic Library

(Van) DIJK, T.A. (1979): *Studies in the Pragmatics of Discourse*, La Haya: Mouton.

DIK, S. (1980): *Studies in Functional Grammar*, New York: Academic Press.

DIK, S. (1986): "On the Notion of 'Functional explanation'", en: *Working Papers in Functional Grammar*, n° 11, Amsterdam: University of Amsterdam.

DIK, S. (1989): *The Theory of Functional Grammar (Part I: The Structure of the clause)*, Dordrecht: Foris Publication.

DOMINGUEZ CAPARROS, J. (1981): "Literatura y actos de lenguaje", en MAYORAL, J.A. (comp) (1987), pp. 83-121.

DONNELLAN, K.S. (1981): "Intuitions and Presuppositions" en COLE, P. (ed.) (1981), pp. 129-142.

DOWNING, A. (1991a): "An Alternative Approach to Theme: A

Systemic-Functional Perspective" en: *Word*, vol. 42, nº 2, pp. 119-143.

DOWNING, A. (1991b): "La metáfora gramatical de M.A.K. Halliday y su motivación funcional en el texto", en *Revista española de lingüística*, Año 21, Fasc. 1 (enero-junio 1991), pp. 109-123.

DOWNING, A. y P. LOCKE (en prensa): *A University Course in English Grammar*, Hemel Hempstead: Prentice Hall International.

ECO, U. (1985): "Semantics, Pragmatics and Text Semiotics", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 695-713.

ELTON, B. (1989): *Stark*, London: Sphere.

ESCANDELL VIDAL, M.V. (1988): *La interrogación en español: semántica y pragmática*, Madrid: Ed. Universidad Complutense, colección Tesis Doctorales nº 321/88.

FRETHEIM, T. (1985): "Pragmatics and Intonation", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 395-420.

FIELDING, G. y C. EVERED (1980): "The Influence of Patients' Speech upon Doctors: The Diagnostic Interview" en *ST*.

- CLAIR y GILES (eds.) (1980), pp.51-72.
- FILLMORE, C.J., (1981): "Pragmatics and the Description of Discourse", en COLE; P: (ed.) (1981), pp. 143-165.
- FIRTH, J.R. (1964): "On Sociological Linguistics" en HYMES, D. (ed.) (19064b), pp. 66- 70.
- FOWLER, R. (1991): *Language in the News*, London: Routledge
- FRANCO, F. y L. D'ODORICO (1987): "Context-Discourse Matching in Baby Talk" en VERSCHUEREN y BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp.
- FRASER, B. (1975): "Hedged Performatives" en COLE, P. and MORGAN, J.L. (eds.), 1975, pp. 187-209.
- FRASER, B. (1987): "Pragmatic formatives" en VERSCHUEREN & BERTUCCELLI-PAPI (eds.), 1987, pp.179-194.
- GARVIN, P.L. (1964): "The Standard Language Problem: Concepts and Methods", en HYMES, D. (ed.) (1964), pp. 521-526.
- GAZDAR, G. (1979): *Pragmatics: Implicature, Presupposition and Logical Form*, New York: Academic Press.
- GIBBS, R.W. (1979): "Contextual Effects in Understanding Indirect

Requests" (en *Discourse Processes*, nº2.) University of California, pp. 1-10

GIGLIOLI, P.P. (ed.) (1972): *Language and Social Context*, Harmondsworth: Penguin.

GOOD, C. (1979): "Language as Social Activity: Negotiating Conversation", en: *Journal of Pragmatics*, vol. 3, pp. 151-167.

GORDON, D y G. LAKOFF (1975): "Conversational Postulates" en COLE y MORGAN (eds.), 1975, pp. 83-106.

GREEN, G.M. (1974): *Semantics and Syntactic Regularity*, Indiana: Indiana University Press.

GREEN, G.M. (1975): "How to Get People to Do Things with Words: The Whimperative Question" en COLE y MORGAN (eds.), 1975, pp. 127-142

GREEN, G.M. Y J.L. MORGAN (1981): "Pragmatics, Grammar and Discourse", en COLE, P. (ed.) (1981), pp. 167-181.

GREEN, G.M. (1989): *Pragmatics and Natural Language Understanding* New Jersey: LEA.

GREENBAUM, S. y R. QUIRK (1990): *A Student's Grammar of the*

English Language, Harlow: Longman.

GRICE, H.P. (1975): "Logic and Conversation" en COLE y MORGAN (eds.), 1975, pp. 41-58.

GRICE, H.P. (1978): "Further Notes on Logic and Conversation" en COLE (ed), 1978, pp. 113-127.

GRICE, P. (1981): "Presupposition and Conversational Implicature", en COLE, P. (ed.) (1981), pp. 183-198.

GUENTHNER, F. y S.J. SCHMIDT (eds.) (1979): *Formal Semantics and Pragmatics for Natural Languages*, Dordrecht: Reider Publishing Co.

HAAS, M.R. (1964): "Men's and Women's Speech in Koasati" en HYMES, D. (ed.) (1964b), pp. 228-233.

HACKING, I. (1975): *Why Does Language Matter to Philosophy?*, Cambridge: CUP.

HALLIDAY, M.A.K. (1970): "Language Structure and Language Function" en LYONS, J. (ed.), 1970, pp. 140-165.

HALLIDAY, M.A.K. (1978): *Language as Social Semiotics*, London: Edward Arnold.

- HALLIDAY, M.A.K. (1980): *Introduction to Functional Grammar*, London: Edward Arnold.
- HALLIDAY, M.A.K. (1985): *Spoken and Written Language*, Victoria: Deaking University Press.
- HALLIDAY, M.A.K. y R. FAWCET (eds.) (1987): *New Developments in Systemic Linguistics* (vol.1), London: Francis Pinter.
- HARNISH, R.M. (1990): "Speech Acts and Intentionality", en BURKHARDT, A. (ed) (1990), pp. 169-195.
- HASAN, R. (1985): "Meaning, Context and Text -Fifty Years after Malinowski" en BENSON and GREAVES (eds) (1985), pp.16-49.
- HAUSSER, R. y D. ZAEFFERER (1979): "Questions and Answers in a Context-Dependent Montague Grammar" en GUENTHNER and SCHMIDT (eds), 1979, pp.339-358.
- HEREDIA, J.R. (1990): "Modo, modalidad, 'modus', modal" en Actas del Congreso de la Sociedad Española de Lingüística XX Aniversario", Madrid: Gredos, pp. 958-969.
- HJELMQUIST, E. (1985): "Where is the Meaning of Verbal Discourse?", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 667-680.

HOLDCROFT, D. (1985): "Conversational Relevance", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 477-495.

HOLUB, R.C. (1991): *Jürgen Habermas: Critic in the Public Sphere*, London: RKP.

HÜBLER, A. (1981): *Understatements and Hedges in English*, Amsterdam: John Benjamins (Pragmatics and Beyond Series).

HUDDLESTON, R. (1976): *An Introduction to English Transformational Syntax*, Harlow: Longman.

HUDDLESTON, R. (1984): *Introduction to the Grammar of English*, Cambridge: CUP (Cambridge Textbooks in Linguistics).

HUDSON, R. (1975): "The Meaning of Questions", en *Language*, nº51 (1975), pp. 1-32.

HYMES, D. (1964a): "Toward Ethnographies of Communication: The Analysis of Communicative Events", en GIGLIOLI, P.P. (ed.) (1972), pp. 21-44.

HYMES, D. (ed.) (1964b): *Language in Culture and Society. A Reader in Linguistics and Anthropology*, Nueva York: Harper & Row Publishers.

JACKSON, H. (1990): *Grammar and Meaning*, Harlow: Longman (Learning about Language Series).

KALIN, R. y D. RAIKO (1980): "The Social Significance of Speech in the Job Interview", en ST. CLAIR, R.N. y H. GILES (eds.) (1980), pp. 39-50.

KASPER, G. (1989): "Interactive Procedures in Interlanguage Discourse" en OLESKY, W. (ed.) (1989), pp. 189-229.

KATZ, J.J. (1990): "Literal Meaning and Logical Theory" en BURKHARDT, A. (ed.) (1990), pp. 229-258.

KURODA, S.-Y. (1978): "Katz and Langendoen on Presupposition" en CHOON-KYU-OH y A. DINNEN (eds.) (1979), pp. 183-198.

LABOV, W. (1970): "The Study of Language in its Social Context" en PRIDE, J.B. y J. HOLMES (eds.) (1972), pp. 180-202.

LAKOFF, R. (1973): "The Logic of Politeness: or Minding your P's and Q's" en CORUM, SMITH-STARK and WEISER (eds.) (1973), pp. 292-305.

LAZARO CARRETER, F. (1980): "La literatura como fenómeno comunicativo", en MAYORAL, J.A. (comp.) (1987), pp. 151-170.

LEECH G.N. and J. SVARTVIK (1975): *A Communicative Grammar of English*, Harlow: Longman.

LEECH, G.N. (1980): *Explorations in Semantics and Pragmatics*, Amsterdam: John Benjamins (Pragmatics and Beyond Series).

LEECH, G.N. (1981): *Semantics*, Harmondsworth: Penguin.

LEECH, G.N. (1983): *Principles of Pragmatics*, Harlow: Longman.

LEECH, G.N. (1987): *Meaning and the English Verb* (2nd ed.), Harlow: Longman.

LEECH, G.N. (1989): *An A-Z of English Grammar and Usage*, London: Edward Arnold.

LEVINSON, S.C. (1983): *Pragmatics*, Cambridge: CUP.

LEVINSON, S.C. (1985): "Minimization and Conversational Inference", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI, (eds.) (1987), pp. 61-129.

LEVI-STRAUSS, C. (1964): "Structural Analysis in Linguistics and Anthropology" en HYMES, D. (ed.) (1964b), pp. 40-53.

LIEBE-HARKORT, M-L. (1989): "Interactive Ethnolinguistics", en

OLESKY, W. (ed.) (1989), pp. 101-111-

LORENZO CRIADO, E. (1970): "La oración interrogativa en inglés hablado" en LORENZO CRIADO (ed.) (1980), pp. 153-162.

LORENZO CRIADO, E. (1980): *El español y otras lenguas*, Madrid: SGEL.

LOTZ, J. (1964): "On Language and Culture" en HYMES, D. (ed.) (1964b), pp. 182-184.

LYONS, J. (1977): *Semantics* (vol. 2), Cambridge: CUP.

LYONS, J. (1980): *Semántica*, Barcelona: Teide.

LYONS, J. (1981a): *Language, Meaning and Context*, Suffolk: Fontana Linguistics.

LYONS, J. (1981b): *Language and Linguistics. An Introduction*, Cambridge: CUP.

MALINOWSKI, B. (1964): "The Dilemma of Contemporary Linguistics" en HYMES, D. (ed.) (1964b), pp. 63- 65.

MARCOS PEREZ, P.J. (1973): *La expresión de ruego y de mandato en la lengua inglesa* (extracto), Madrid: Revista de Filología Moderna, Facultad de Filosofía y Letras.

MARSH, R. (1956): *Logic and Knowledge*, London: Allan and Unwin.

MAYORAL, J.A. (comp.) (1987): *Pragmática de la comunicación literaria*, Madrid: Arco/libros.

MCCAWLEY, J.D. (1973): *Grammar and Meaning*, Tokyo: Taishukan Publishing Company.

MEGGLE, G. (1985). "Ao inferno com a teoria dos atos de fala" (trad. Joao Wanderley Geraldi) en *Cadernos de Estudos Linguísticos*, nº9, pp. 195-200.

MEY, J.L. (ed.) (1979): *Pragmalinguistics*. The Hague: Mouton.

MILROY, L. (1984): "Comprehension and Context: Successful communication and Communicative Breakdown" en TRUDGILL, P. (ed.) (1984), pp. 7-31.

MONTGOMERY, M. (1986): *An Introduction to Language and Society*, London: Methuen.

MORGAN, J.L. (1975): "Some Interactions of Syntax and Pragmatics" en COLE and MORGAN (eds.) (1975), pp. 289-304.

MORGAN, J.L. (1978): "Two Types of Conventions in ISAs" en COLE (ed.), 1978, pp.261-280.

MORLEY, G.D. (1985): *An Introduction to Systemic Grammar*, London: Macmillan.

NASSLIN, S. (1984): *The English Tag-Question: A Study of Sentences Containing Tags of the Type "Isn't it?", "is it?"*, Estocolmo: Almqvist y Wiksell International.

NORRIS, C. (1983): *The Deconstructive Turn: Essays in the Rhetorics of Philosophy*, London: Methuen.

NORRIS, C. (1987): *Derrida*, London: Fontana Modern Masters.

NUYTS, J. (1985): "Pragmatics and Cognition: On Explaining Language", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 715-732.

ODGEN, C.K. y I.A. RICHARDS (1923): *The Meaning of Meaning*, London: RKP (Ark Paperbacks), 1985.

OHMANN, R. (1971): "Los actos de habla y la definición de literatura", en MAYORAL, J.A. (comp.) (1987), pp. 11-34.

OHMANN, R. (1972): "El habla, la literatura y el espacio que media entre ambas", en MAYORAL, J.A. (comp.) (1987), pp. 35-57.

OLESKY, W (ed.) (1989): *Contrastive Pragmatics*, Amsterdam: John Benjamins.

OLIVARES, C. (1990): "Gramaticalización de Rasgos Pragmáticos", en *Estudios de filología inglesa: Homenaje al Dr. Pedro Jesús Marcos*, Alicante: Universidad de Alicante, pp. 17-26.

PALMER, F.R. (1981): *Semantics* (2ª ed.), Cambridge: CUP.

PALMER, F.R. (1990): *Modality and the English Modals* (2nd. ed.), Harlow: Longman Linguistic Library.

PETÖFI, J.S. (1985): "Models in Descriptive Meaning Interpretation", en VERSCHUEREN, J. y M.BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 367-380.

PETREY, S. (1990): *Speech Acts and Literary Theory*, London: Routledge.

PINTER, H. (1981): *Plays Two*, London: Methuen.

PINTER, H. (1981): *Plays Three*, London: Methuen.

PINTER, H. (1981): *Plays Four*, London: Methuen.

PRATT, M.L. (1977): *Towards a Speech Act Theory of Literary*

Discourse, Bloomington: Indiana University Press.

PRIDE, J.B. y J. HOLMES (eds.) (1972): *Sociolinguistics*, Harmondsworth: Penguin.

QUIRK, R. (1982): *Style and Communication in the English Language*, London: Edward Arnold.

QUIRK, R., S.GREENBAUM, G.N.LEECH y J.SVARTVIK (1972): *A Grammar of Contemporary English*, Harlow: Longman.

QUIRK, R., S.GREENBAUM, G.N.LEECH y J.SVARTVIK (1985): *A Comprehensive Grammar of the English Language*, London: Longman.

RAGLAND-SULLIVAN, E. y M. BRACHER (eds.) (1991): *Lacan and the Subject of Language*, London: Routledge.

RAGLAND-SULLIVAN, E. (1991): "The Sexual Masquerade: A Lacanian Theory of Sexual Difference", en RAGLAND-SULLIVAN, E. y M. BRACHER (eds.) (1991), pp. 49-80.

REBOUL, A. (1990): "The logical status of fictional discourse: what Searle's speaker can't say to his hearer" en BURKHARDT (ed.) (1990), pp. 336-363.

RILEY, P. (1989): "'Well Don't Blame Me.' On the Interpretation of

Pragmatic Errors" en OLESKY (ed.) (1989), pp. 231-249.

ROSS, J.R. (1975): "Where to do Things with Words" en COLE and MORGAN (eds.), 1975, pp.233-256.

RYLE, G. (1949): *The Concept of Mind*, Harmondsworth: Penguin (1963)

SADOCK, J.M. (1975) "The Soft, Interpretative Underbelly of Generative Semantics" en COLE and MORGAN (eds.), 1975, pp.383-396.

SADOCK, J.M. (1978): "On Testing for Conversational Implicature" en COLE (ed.), 1978, pp.281-297.

SAG, I.A. (1981): "Formal Semantics and Extralinguistic Context", en COLE, P. (ed.) (1981), pp. 273-294.

van der SANDT, R.A. (1988): *Context and Presupposition*, Beckenham: Croom Helm.

SCHERER, K.R. (1980): "The Functions of Nonverbal Signs in Conversation" en ST.CLAIR, R.N. y H.GILES (eds) (1980), pp. 225-244.

SCHIFFRIN, D. (1987): *Discourse Markers*, Cambridge: CUP (Studies in Interactional Sociolinguistic , nº 5)

SCHLICK, M. (1974): *Theory of Knowledge*, Berlin: Springer.

SEARLE, J.R. (1969): *Speech Acts*, Cambridge: CUP.

SEARLE, J.R. (1965): "What is a Speech Act?" en GIGLIOLI (ed.)
(1972) pp.136-154.

SEARLE, J.R. (1973): "Austin on Locutionary and Illocutionary
Acts" en BERLIN et al., 1973, pp.141-185.

SEARLE, J.R. (1975): "Indirect Speech Acts" en COLE and MORGAN
(eds.), 1975, pp. 59-82.

SEARLE, J.R. (1979): *Expression and Meaning*, Cambridge: CUP.

SEARLE, J.R. (1983): *On Intentionality*, Cambridge: CUP.

SELLERS, S. (1991): *Language and Sexual Difference*, London:
Macmillan (Women in Society Series).

SHAFFER, P. (1973): *Equus*, Harmondsworth, Penguin Plays (1977).

SHAFFER, P. (1980): *Amadeus*, Harmondsworth: Penguin Plays
(1981).

SHAFFER, P. (1988): *Lettice and Lovage*, Harmondsworth: Penguin
Plays (1989).

SHARPE, T. (1976): *Porterhouse Blue*, London: Pan Books.

SIEGMAN, A.W. (1980): "Interpersonal Attraction and Verbal Behaviour in the Initial Interview", en ST.CLAIR y GILES (eds.) (1980), pp. 73-99.

SIEWIERSKA, A. (1991): *Functional Grammar*, London: Routledge.

SMITH, B. (1990): "Towards a history of speech act theory" en BURHARDT (ed.) (1990), pp. 29-61.

SPERBER, D. and WILSON, D. (1986): *Relevance. Communication and Cognition*, Oxford: Blackwell.

SPIEGL, F. (1983): *Keep Taking the Tabloids!*, London: Pan Books.

STAMPE, D.W. (1975): "Meaning and Truth in the Theory of Speech Acts" en COLE and MORGAN, 1975, pp.

STRAWSON, P.F. (1959): *Individuals. An Essay in Descriptive Metaphysics*, London: Methuen.

STRAWSON, P.F. (1973): "Austin on Locutionary Meaning" en BERLIN et al., 1973, pp. 46-68.

ST.CLAIR, R.N. y H. GILES (eds.) (1980): *The Social and Psychological Contexts of Language*, Hillsdale (New

Jersey): LEA.

SVARTVIK, J. and QUIRK, R. (eds.) (1980): *A Corpus of English Conversation*, Lund: Liber.

SWAN, M. (1980): *Practical English Usage*, Oxford: OUP.

SWEETSER, E. (1990): *From Ethymology to Pragmatics*, Cambridge: CUP (Cambridge Studies in Linguistics).

THOMAS, J. (1983): "Cross-cultural Pragmatic Failure", *Applied Linguistics* 4 (1), pp. 91-112.

TOMLIN, R.S. (1986): *Basic Word Order. Functional Principles*, Beckenham: Croom Helm.

TRUDGILL, P. (ed.) (1984): *Applied Sociolinguistics*, Londres: Academic Press.

TURNER, R. (ed.) (1974): *Ethnomethodology*, Harmondsworth, Penguin.

TURNER, R. (1974): "Words, Utterances and Activities" en Turner (ed.), 1974, pp. 197-215.

VANDERVEKEN, D. (1990): *Meaning and Speech Acts. Principles of Language Use* (vol.1), Cambridge: CUP.

- VANDERVEKEN, A. (1991): *Meaning an Speech Acts. Formal Semantics of Success and Satisfaction* (vol.2), Cambridge: CUP.
- VAZQUEZ HORTA, I. (1989): "Interview with Dr. Jacob Mey, co-editor of Journal of Pragmatics", en *Miscelanea*, vol X (1989), Zaragoza: Universidad de Zaragoza, pp. 121-133.
- VAZQUEZ, I. y S. ALDEA (1991): *Estrategia y manipulación del lenguaje: Análisis pragmático del discurso public-propagandístico*, Zaragoza: Universidad de Zaragoza.
- VERSCHUEREN, J. (1980): *On Speech Acts Verbs*, Amsterdam: Pragmatics and Beyond, John Benjamins.
- VERSCHUEREN, J. (1983): "Speech Act Classification: Review Article" en *LANGUAGE*, vol. 59, number 1, March 1983, Baltimore: Waverley Press Inc., pp. 166-175.
- VERSCHUEREN, J. and BERTUCCELLI-PAPI, M. (1987): *The Pragmatic Perspective*, Amsterdam: Pragmatics and Beyond Series (CS 5), John Benjamins.
- VERSCHUEREN, J. (ed.) (1991): *Pragmatics at Issue*, Amsterdam: John Benjamins (Pragmatics and Beyond Series)
- WARDHAUGH, R. (1985): *How Conversation Works*, Oxford: Blackwell.

WARNOCK, G.J. (1973): "Some types of performative utterances" en BERLIN (ed.) (1973).

WATSON, I. (1988): *Conversations with Ayckbourn*, London: Faber.

WEEDON, C. (1987): *Feminist Practice and Poststructuralist Theory*, Oxford: Blackwell.

WHITE, A.L. (ed.) (1976): *The Philosophy of Action*, Oxford: OUP.

WILENSKY, R. (1987): "Primal Content and Actual Content: an Antidote to Literal Meaning", en VERSCHUEREN (ed.) (1991), pp. 249-276.

WITTGENSTEIN, L. (1958) *Philosophical Investigations* (2nd ed.), Oxford: Blackwell.

WRIGHT, R.A. (1975): "Meaning-*nn* and Conversational Implicature" en COLE and MORGAN (eds.), 1975, pp. 363-382.

YOUNG, L. (1990): *Language as Behaviour, Language as Code*, Amsterdam: John Benjamins.

ZAMMUNER, V.L. (1985): "Pragmatic Factors and Strategies in Discourse Production", en VERSCHUEREN, J. y M. BERTUCCELLI-PAPI (eds.) (1987), pp. 255-276.